سلسلة الدراسات الاقتصادية :

1

السياسات الاقتصادية

على مستوى المشروع
(تحليل جزئـي)

تأليف

الأستاذ الدكتور

عبد المطلب عبد الحميد

أستاذ الاقتصاد

بكلية الإدارة وعميد مركز تنمية الإدارة المحلية

بأكاديمية السادات للعلوم الإدارية

والمنتدب لكلية الاقتصاد - جامعة 6 أكتوبر

وكلية التجارة - جامعة عين شمس

مجموعة النيل العربية

عنوان الكتاب : سلسلة الدراسات الاقتصادية : **السياسات الاقتصادية**
على مستوى المشروع (تحليل جزئي)
تأليف : أ.د / عبد المطلب عبد الحميد
رقم الإيداع : 2002 / 14831
الترقيم الدولي : 3 - 70 - 5919 - 977
الطبعة : الأولى
سنة النشر : 2003
الناشر : **مجموعة النيل العربية**
العنوان : ص.ب : 4051 الحي السابع
مدينة نصر - القاهرة - ج.م.ع
التليفون : 2754583 - 00202/2707696
الفاكس : 00202/2707696
بريد إليكتروني : e-mail: arab_nile_group@hotmail.com
e-mail: arab_nile_group@link.net

• حقوق النشر •
لايجوز نشر أي جزء من هذا الكتاب أو اختزان مادته بطريقة الاسترجاع أو نقله على أي نحو أو بأية طريقة سواء أكانت إليكترونية أو ميكانيكية أو خلاف ذلك إلا بموافقة الناشر على هذا كتابة ومقدماً .

إهـــداء

إلى كل من يعمل ويجتهد ويخلص
من أجل رفعة مصر الحبيبة
ليضعها في مصاف الدول المتقدمة
في القرن الحادي والعشرين
وإلى زوجتي
وأحبائي/ مروة ومحمد ومصطفي
ومنـــار

• المحتويات •

مقدمـــة

تعتبر السياسة الاقتصادية الجانب التطبيقي للنظرية الاقتصادية حيث تستمد من الأخيرة أدواتها ، وتكشف عن قوة وسلامة منهجيتها في التعامل مع الواقع الاقتصادي . وعلى ذلك فالسياسة الاقتصادية هي إحدى المجالات الحيوية للاقتصاد التطبيقي الذي تتعاظم أهمية دراساته في ظل التحولات والتحديات الاقتصادية ــ للقرن الحادي والعشرين ــ التي تواجه ليس فقط كل مشروع اقتصادي يعمل في دنيا الأعمال ، بل أيضاً الاقتصاد القومي في أي دولة من دول العالم النامي والمتقدم .

وبالتالي تتعمق الحاجة إلى وجود السياسات الاقتصادية ذات الكفاءة العالية ، على مستوى المشروع الاقتصادي وأيضاً وبالضرورة على مستوى الاقتصاد القومي وبخاصة مع تأهب الجميع لدخول القرن الحادي والعشرين بكل ما يحمله من مخاطر وتحديات وفرص وعوائد وتضحيات ، ورغبة ملحة في الاستمرار والبقاء والنمو والتقدم .

ولعل هذا المدخل كان أحد الدوافع والأسباب الرئيسية التي دعتني إلى كتابة هذا المرجع في السياسات الاقتصادية الذي يجمع بين التحليل الجزئي في الجزء الأول منه والتحليل الكلي في الجزء الثاني منه ، وبخاصة في هذا الوقت ونحن مع بداية القرن الحادي والعشرين بالتحديد لأنني شعرت أن صانعي السياسة الاقتصادية على مستوى المشروع والسياسة الاقتصادية على المستوى القومي تتعاظم اهتماماتهم بهذا النوع من الدراسات في مجال الاقتصاد التطبيقي ، التي تتيح لهم الاستناد على منهجية ملائمة لاتخاذ القرارات ورسم السياسات .

بالإضافة إلى ذلك فإن الدافع أو السبب الثاني والذي كان يلح بشدة على فكري واهتماماتي منذ حوالي عشر سنوات هو أن المكتبة العربية تكاد تكون خالية من مؤلف يحمل عنوان "السياسات الاقتصادية" . وقد اتضح ذلك الفراغ أو الندرة ، من خلال معاناة

طلاب كلية الإدارة عبر العشر سنوات الماضية من تجميع المادة العلمية على مدى الفصلين الدراسيين اللذين يشملهما مقرر "السياسات الاقتصادية" ولذلك كان دافعي كبيراً لخدمة أبنائي الطلاب الذين تأثرت كثيراً لمعاناتهم أثناء تدريس تلك المادة عبر هذه الفترة ، واختزنت بداخلي أفكاري وجمعت المادة العلمية ، واستجمعت كل خبراتي وقدراتي العلمية ، وعقدت العزم على أن أخوض تجربة كتابة مرجع في "السياسات الاقتصادية .. تحليل جزئي وكلي" مدعماً بما استطعت أن أجمعه وأبدعه من أفكار وتحليلات وتطبيقات مستنداً على ما طالته يدي من أحدث المراجع العربية والأجنبية ذات الصلة بهذا المؤلف المتشعب الموضوعات والنظريات والاتجاهات الفكرية .

ولكم كانت تلك المهمة التي جندت نفسي لها صعبة وشاقة . إلا أنني استطعت وبحمد الله وتوفيقه أن أنجزها ليخرج الكتّاب إلى النور ويكون بين يدي أبنائي الطلاب لأخفف من معاناتهم ، بل وليتاح هذا المرجع إلى كل صانعي السياسات الاقتصادية على مستوى المشروع .

بل إنني لأرجو أن يكون هذا المؤلف مفيداً لطلاب الدراسات العليا والباحثين العلميين في أبحاثهم ودراساتهم .

وتبقى الإشارة إلى أن خطة العمل في هذا المؤلف تقوم على تقسيمه إلى كتابين : الكتاب الأول يتعامل مع "السياسات الاقتصادية .. تحليل جزئي" أي على مستوى المشروع ويتكون من سبعة فصول ، أما الكتاب الثاني فيقوم على تحليل "السياسات الاقتصادية الكلية، تحليل كلي" أي على المستوى القومي ويتكون من سبعة فصول أيضاً سيصدر بمشيئة الله في وقت لاحق .

ويتناول الكتاب الأول الذي نقدمه بين يدي القارئ في الصفحات التالية السياسات الاقتصادية .. تحليل جزئي على مستوى المشروع ، ويقسم إلى سبعة فصول :

يضع الفصل الأول منها أمام القارئ مجموعة من المفاهيم الأساسية حول السياسة

الاقتصادية على مستوى المشروع لتعينه على تتبع وفهم باقي موضوعات هذا الجزء .

أما الفصل الثاني ، فيخصص للتعريف بالمشروعات الاقتصادية وأنواعها وأهدافها وهي مجال تطبيق السياسات الاقتصادية التي تقوم على التحليل الجزئي .

ويحلل الفصل الثالث "السياسة التسويقية وتعظيم الطلب على منتجات المشروع كما يتابع الفصل الرابع "السياسة السعرية ودورها في تعظيم ربحية المشروع والوصول إلى أفضل الأسعار" ويعمق الفصل الخامس التحليل الخاص "بسياسات الإنتاج على مستوى المشروع" ومحدداتها واقتصاديات الحجم الأمثل للإنتاج واقتصاديات الطاقة الإنتاجية المستخدمة وغيرها من الموضوعات . ويأتي الفصل السادس ليتناول السياسة التمويلية للمشروع ، وكيفية الوصول إلى هيكل التمويل الأمثل الذي يعظم من ربحية المشروع ، ثم ينتهي هذا الجزء بالفصل السابع الذي يوضح "سياسة الاستثمار على مستوى المشروع" والتي تكفل النمو والتوسع والاستمرار للمشروع في المستقبل .

وفي نهاية هذه المقدمة فإن هذا الكتاب لا يخرج عن كونه الكتاب الأول في مجال السياسات الاقتصادية على مستوى المشروع على أمل أن يصدر الكتاب الثاني في مجال السياسات الاقتصادية على مستوى الاقتصاد القومي قريباً لسد النقص الواضح في المكتبة العربية في هذا المجال الحيوي .

والله ولي التوفيق

المؤلف
الأستاذ الدكتور
عبد المطلب عبد الحميد



مفاهيم أساسية حول السياسة الاقتصادية على مستوى المشروع

مفاهيم أساسية حول السياسة الاقتصادية
على مستوى المشروع

تمهيد

لعل من الضروري قبل الدخول في الموضوعات التفصيلية للسياسات الاقتصادية على مستوى المشروع ، أن تتكون لدى الدارسين والمهتمين والمهنيين والمتخصصين في هذا المجال الحيوي من مجالات الاقتصاد التطبيقي ، مجموعة من المفاهيم الأساسية التي تدور حول السياسة الاقتصادية باستخدام أدوات التحليل الجزئي ؛ حيث إن الاستيعاب والإلمام بتلك المفاهيم والجوانب مسألة على درجة عالية من الأهمية ، لتتبع وإدراك باقي الموضوعات التي يشملها الجزء الخاص بتحليل السياسات الاقتصادية على مستوى المشروع .

وتجدر الإشارة إلى أن المدخل الذي يجب أخذه في الاعتبار في هذا المجال ، ينطوي على أن صناعة السياسة الاقتصادية على المستوى الجزئي أو المشروع تقوم على التعامل مع مشكلة الندرة والاختيار عند اتخاذ القرار في منظمة الأعمال مثلها في ذلك مثل الاقتصاد القومي ؛ حيث إن وظيفة إدارة المشروع ستكون مهمتها الرئيسية تعظيم قيمة المشروع وضمان استمراره في دنيا الأعمال التي تموج بالتحديات والتحولات السريعة والمتلاحقة وخاصة مع دخولنا القرن الحادي والعشرين بكل ما يحمله من مخاطر وتحديات وفرص وعوائد وتضحيات . ومن هنا تتعاظم أهمية النظرية الاقتصادية ومنهجيتها التي تهتم في جوانبها المختلفة بالتخصيص الكفء للموارد النادرة وتضع الحلول المثلى لمشكلة الندرة والاختيار ، وتقدم لصانعي السياسة الاقتصادية المعلومات والأدوات الكفيلة بوضع سياسة اقتصادية كفء تحقق للمشروع أهدافه بأقل تضحية أو تكلفة ممكنة ، ويلعب مفهوم تكلفة الفرصة البديلة دوراً محورياً في هذا المجال .

ومعنى ذلك أن السياسة الاقتصادية على مستوى المشروع تستمد منهجيتها وأدواتها من النظرية الاقتصادية ، ومن ثم فإن السياسة الاقتصادية على مستوى المشروع تحولت إلى أن

تكون أحد المجالات الهامة للاقتصاد التطبيقي ، تلك الدراسات التي أصبحت ضرورية لأي مشروع يعمل في دنيا الأعمال في ظل مرحلة التحولات الاقتصادية العالمية للقرن الحادي والعشرين ،والتي جعلت من العالم قرية صغيرة Global Village ووضعت تحديات لابد أن يواجهها أي مشروع اقتصادي، وأهمها التنافسية Competitiveness والأمثلية Optimization وإدارة الجودة الشاملة وتحقيق الكفاءة الإنتاجية واتخاذ القرارات في عالم متغير .

وأصبحت السياسات الاقتصادية هي الوسيلة المحورية في استراتيجية التعامل مع تلك التحديات والتحولات للبقاء في دنيا الأعمال والاستمرار والنمو .

وفي إطار تلك الخلفية يمكن تناول المفاهيم الأساسية التالية حول السياسة الاقتصادية على مستوى المشروع .

أولاً : التعريف بالسياسة الاقتصادية - Economic policy

يقصد بالسياسة أو السياسات الاقتصادية على مستوى المشروع «مجموعة القواعد والأساليب والإجراءات والتدابير التي تحكم وتوجه صناعة واتخاذ القرارات التي تقوم بها إدارة المشروع وهي تعكس مجموعة من الأهداف التي يسعى إلى تحقيقها هذا المشروع خلال فترة (أو فترات) زمنية معينة» .

أي أن السياسية الاقتصادية = أهداف + أدوات + زمن

ومجال تطبيقها على مستوى المشروع يشمل بالدرجة الأولى الأنشطة والمجالات التي تنظم قطاع الأعمال Business sector ، وإذا كانت النظرية الاقتصادية تمثل علم الاقتصاد بكل فروعه كواحد من العلوم الاجتماعية ، فإن السياسة الاقتصادية سواء جزئية أو كلية تمثل جانبه التطبيقي الذي يتمثل في استخدام إمكاناته النظرية في المجال العلمي في شكل سياسة اقتصادية ، وبالتالي فإن السياسة الاقتصادية على المستوى الجزئي أو المشروع تمثل الجانب التطبيقي للنظرية الاقتصادية الجزئية في دنيا الأعمال والمشروعات .

ويدخل في تعريف السياسة الاقتصادية كل ما يتعلق باتخاذ القرارات الخاصة بالاختيار

بين الوسائل المختلفة لتحقيق الأهداف الاقتصادية للمشروع .

وتجدر الإشارة إلى أن تعبير السياسة الاقتصادية من المرونة بحيث يمكن أن يتسع فيشمل العديد من الأدوات (الوسائل) والأهداف المترابطة .

ولعل من الضروري التنويه إلى أن السياسة الاقتصادية المقترحة تختلف عن السياسة الاقتصادية الفعلية ، فالسياسة الاقتصادية المقترحة تعني خطة أو تصميماً أو برنامجاً معداً للمستقبل القريب أو البعيد ، وتكون هذه السياسة دائماً أكثر معقولية ورشداً اقتصادياً من السياسة الفعلية وهي تلك الجاري العمل بها فعلاً أو جرى العمل بها في الماضي .

ثانياً : العلاقة بين السياسة الاقتصادية Economic policy والنظرية الاقتصادية Economic theory .

يبدو واضحاً من المدخل والتعريف الذي أوردناه للسياسة الاقتصادية أن هناك علاقة بينها وبين النظرية الاقتصادية ، بل إن العلاقة وطيدة بينهما فالأولى ؛ هي الجانب التطبيقي للثانية ، لكن ليس معنى ذلك أنهما يعبران عن شئ واحد ، فالنظرية الاقتصادية من شأنها تناول العبارات التقريرية والسياسة الاقتصادية من شأنها تناول العبارات التقديرية ، وهذا يفرق بين النظرية الاقتصادية وبين السياسة الاقتصادية كجانب تطبيقي لها ، وتظهر العلاقة الوطيدة بين السياسة الاقتصادية والنظرية الاقتصادية من خلال أن الاقتصاد التقريري (النظرية الاقتصادية) يبحث في تفسير الظواهر والمشاكل الاقتصادية من منظور الكشف عن التفسيرات والحلول المثلى ، وبالتالي إلقاء الضوء على سلوك المتغيرات الاقتصادية وطبيعة وأحجام العلاقات السببية بينهما ، ومن ثم تمكننا من التنبؤ بالأحداث الاقتصادية وتؤدي إلى فهم صانعي السياسة الاقتصادية للبيئة الاقتصادية التي يعيش فيها المشروع والآليات التي تحكم أداءه نحو تحقيق أهدافه ، وبهذا يتمكنون من التحكم فيها وتحويرها وتحسينها ووضع البدائل التي توفر الإمكانيات كي يحقق المشروع أهدافه .

ولذلك فإن صانعي السياسة الاقتصادية يهتمون بمسألتين أساسيتين هما :

- الهدف أو الأهداف المراد تحقيقها من خلال السياسة الاقتصادية .
- الأداة أو الأدوات التي يمكن اتباعها لتحقيق هذا الهدف .

والنظرية الاقتصادية الجزئية تساعد كثيراً في توفير الأدوات أو الوسائل التي تحقق هدف السياسة الاقتصادية على مستوى المشروع ، بل إن البحث في النظرية الاقتصادية يكشف عما ما إذا كانت أداة معينة تحقق الأهداف المرجوة منها ، وما إذا كان سيترتب عليها آثار جانبية (إيجابية أو سلبية) تؤثر على أهداف أخرى أم لا . وتتيح النظرية الاقتصادية أدوات السياسة الاقتصادية من حيث ما إذا كان هناك أكثر من أداة أو وسيلة لتحقيق هدف معين أو أهداف معينة ، ومقدار التكاليف المباشرة وغير المباشرة لكل أداة أو وسيلة ؛ وبالتالي فإن أدوات التحليل الاقتصادي ومنهجية النظرية الاقتصادية هي التي تضع الحلول لمشاكل السياسة الاقتصادية وتحقيق الأهداف المراد تحقيقها من اتباع سياسة معينة، بحيث تكون مسئولية صانعو السياسة الاقتصادية هي تقرير الأفضلية بين الأهداف المتباينة والمزج الأمثل أو الأنسب بينهما ، وبالتالي يقررون اتباع سياسة اقتصادية دون أخرى .

وصانعو السياسة الاقتصادية هنا يستخدمون الأدوات التي تتيحها وتوفرها النظرية الاقتصادية بما تتضمنه من معلومات وبيانات موضوعية وعلاقات اقتصادية ، لتصميم السياسة الاقتصادية المناسبة التي تحقق الأهداف المطلوبة .

ثالثاً : السياسة الاقتصادية والتحولات والتحديات الاقتصادية للقرن الحادي والعشرين .

لعل التعامل مع السياسات الاقتصادية مع دخولنا القرن الحادي والعشرين يبرز الحاجة الشديدة إلى وجود سياسات اقتصادية على درجة عالية من الكفاءة ، تأخذ في الاعتبار كل التحولات الاقتصادية للقرن الحادي والعشرين وما تخلفه من تحديات اقتصادية لها تأثير

بالغ في تشكيل السياسة الاقتصادية لكل مشروع اقتصادي ومنظمة في بدايات هذا القرن الجديد وهو قادر على اقتناص الفرص وتعظيم العائد والاستمرار والبقاء والنمو والتقدم في دنيا الأعمال .

والتحولات الاقتصادية للقرن الحادي والعشرين كثيرة ومتشعبة وليس المجال هنا لتحليلها بالتفصيل، بل تكفي الإشارة إلى أن أهم هذه التحولات يتلخص في تطبيق برامج الإصلاح الاقتصادي والتحول إلى آليات السوق في كثير من الاقتصاديات وخاصة النامية ، بالإضافة إلى التحول نحو استراتيجية الإنتاج من أجل التصدير ذات التوجه للسوق الخارجي ، هذا إلى جانب نمو اقتصاديات المشاركة الدولية وكذلك اتجاه العالم إلى تكوين التكتلات الاقتصادية الإقليمية العملاقة ، بل وتعاظم دور الشركات المتعددة الجنسيات في تأكيد ظاهرة العالمية Globalization على كافة المستويات الإنتاجية والتمويلية والتكنولوجية والتسويقية والإدارية ، ومن التحولات الهامة أيضاً التحول إلى التخصيصية (الخصخصة) Privatization الذي أصبح حتمياً ويغير من آلية صنع السياسة الاقتصادية في كل المشروعات ومنظمات الأعمال ، وفوق كل ذلك من تحولات هناك التحول الخاص بالجات ومنظمة التجارة العالمية (WTO) وما تهدف إليه من تحرير التجارة الدولية في مجالات مختلفة شملت مع بداية 1995 التجارة في السلع والخدمات وإزالة قيود الاستثمار المرتبط بالتجارة الدولية ، وحماية حقوق الملكية الفكرية ونظم المعلومات ، وبالتالي خلق وضع تنافسي دولي يعتمد على الكفاءة الاقتصادية في تخصيص الموارد . والأهم في كل هذه التحولات الاقتصادية هو ما تضعه من تحديات أمام صانعي السياسة الاقتصادية على مستوى المشروع ، والذين أصبح لزاماً عليهم الاستعداد لمواجهتها وأخذها في الاعتبار عند تصميم السياسات الاقتصادية للقرن الحالي . ومن هنا وجب علينا إلقاء الضوء على أهم تلك التحديات على النحو التالي :

1- التنافسية Competitiveness

والتي تستدعي اكتساب قدرات تنافسية ، بمعنى القدرة على تقديم المنتج الذي يكفل السيطرة على أكبر مساحة من السوق ، والذي يأتي من خلال تخفيض التكلفة عند أدنى حد ممكن مع الحفاظ على مستوى جودة مرتفع ، ثم يضاف لهما التسويق والترويج النَشط .

والتنافسية تحدي يواجه صانعي السياسة الاقتصادية على مستوى المشروع في السوق المحلي ، وبدرجة أكثر قوة على مستوى السوق الخارجي البالغ التعقيد ، حيث يتحول إلى سوق مفتوحة دون قيود بحكم آليات الجات ومنظمة التجارة العالمية ، وهي أيضاً سوق تموج بالتكتلات الاقتصادية والتحالفات الاستراتيجية ، فالكل يتنافس في الحصول على أكبر مساحة من السوق العالمية المفتوحة ، ويصبح على صانع السياسة الاقتصادية على مستوى المشروع البحث عن مكان في السوق ومحاولة الاحتفاظ به وتنميته وتأكيده بالبحث عن الآلية ـ التي تضمن التميز والتفوق ـ باعتبارها السبيل الوحيد للبقاء في دنيا الأعمال .

2- العولمة Globalization

وهو مفهوم يعني تحول العالم إلى قرية صغيرة Globalization village محدودة الأبعاد متنافسة الأطراف ، ويؤدي إلى نهوض إطار أعمال منظم عابر للقوميات، ومن ثم عولمة (عالمية) الاقتصاد وبالتالي عولمة المشروع ، ولذلك فإن ظاهرة العولمة بدأت تنتشر على كافة المستويات الإنتاجية والتمويلية والتكنولوجية والتسويقية والإدارية ، وأصبحت عولمة المشروع تحتم السعي لاقتناص الفرص وتكبير العوائد وتصبح المشكلة هي كيفية التحول إلى عولمة المشروع ، من منظور أن العولمة هي عملية تاريخية لا يستطيع أي مشروع الفكاك من آثارها ، ولا توجد وسيلة إلا بإعداد السياسة الاقتصادية (والاستراتيجية) التي تتعامل معها بكفاءة .

ولا تخفى العلاقة التبادلية بين العولمة والتنافسية ، فالعولمة قد تكون نتاج للتنافسية والعكس صحيح ، حيث أصبح التحدي أمام صانعي السياسة الاقتصادية هو كيفية إحداث التحول اللازم في السياسة الاقتصادية لإمكان التعايش في المناخ الشديد المنافسة أو التنافسية والمنفتح في نفس الوقت عالمياً .

ومن المفيد في هذا المجال الإشارة إلى أن التنافس بين المشروعات والشركات المتميزة والمتفوقة ، قد أصبح على أمور قد تبدو غريبة على صانعي السياسة الاقتصادية التقليديين الذين لم يأخذوا تلك التحديات في الاعتبار عند رسم سياساتهم الاقتصادية في الماضي ، فعلى سبيل المثال هناك :

ـ المنافسة على الوقت :

بمعنى الإسراع في عمل كل شئ لتخفيض الوقت المستغرق في الإنجاز إلى أدنى حد ممكن وبالتالي تحقيق السبق في الوصول إلى المستهلك والوفاء باحتياجات السوق قبل المنافسين .

ـ المنافسة على الإمكانيات والقدرات المتكاملة :

أي تجميع كافة الطاقات والإمكانيات للوصول إلى تأثيرات أكبر من القدرات الفردية .

ـ المنافسة على تخفيض التكاليف والأموال المعطلة في المخزون السلعي .

3– الأمثلية Optimization

وتعني الاستخدام الأمثل لكل الموارد المتاحة للمشروع ، والبحث في الحلول المثلى للمشكلات التي تواجه صانعي السياسة الاقتصادية بمنهجية اقتصادية ، وتساعد النظرية الاقتصادية كثيراً في إيجاد تلك الحلول كما تمت الإشارة من قبل .

والأمثلية لا تترك مجالاً لأي ضياع أو تبديد في الموارد أو وجود فاقد أو طاقات عاطلة ، مع التأكيد على ضرورة إدراك الوقت أو الزمن كأحد القيود الهامة على

تحقيق الأمثلية . فالأمثلية تعني شحذ كل الإمكانيات وتجنب تعطيل الطاقات وإهدار الموارد ، وبالتالي خلق كيان متكامل من كل ما يتاح من إمكانيات وطاقات ، وتوظيفه التوظيف الأمثل لتحقيق أكبر تفوق ممكن على المنافسين . والأمثلية تؤدي إلى تحقيق الكفاءة الاقتصادية Economic Efficiency التي تتحقق من خلال الكفاءة الإنتاجية؛ أي تحقيق أكبر إنتاج ممكن وتخفيض التكاليف عند أدنى حد ممكن ولاتخفى العلاقة الوطيدة بين الأمثلية والتحديات الأخرى .

4- الجودة الشاملة Total quality (ISO)

وهي تكون مع التنافسية او العولمة والأمثلية أربعة تحديات أمام صانعي السياسة الاقتصادية على مستوى المشروع ذات علاقة وطيدة فيما بينها وتفاعل مؤثر لا مناص من مواجهته بقوة وكفاءة عند تصميم السياسة الاقتصادية .

فالجودة في السلعة أو الخدمة والأداء أصبحت مقياس التقدم والتميز والازدهار ، لأنها أصبحت سلاحاً للمفاضلة عند عقد الصفقات؛ ومن ثم أصبحت الجودة هدفاً يجب على مشروعات الأعمال (والمنظمات) أن تأخذ به لكي تتجاوز الحدود الجغرافية وخاصة بعد أن تربع العميل على العرش سيداً للسوق وملكاً وحاكماً في هذا الزمان . ولابد أن تصمم السياسات والنظم التي تؤدي إلى الحصول على ماعُرف (بشهادة الأيزو) ISO للدخول إلى الأسواق العالمية واكتساب ثقة العملاء المحتملين .

ومن المنطقي أن السوق التنافسية لن تقبل مجرد إعلان مؤسسة أو شركة ما عن تطبيق نظام إدارة جودة بها ، إذ لابد من وجود جهة محايدة يناط بها تقييم وجود هذا النظام وفاعلية تطبيقه وإصدار شهادة بذلك وهو ما يفترض وجود هذا النظام ضمن استراتيجية مستمرة لا تتوقف بمجرد الحصول على تلك الشهادة .

والأهم أن مفهوم الجودة الشاملة يعني أن كل جزء وكل مجال من مجالات العمل

ينبغي أن يخضع لمراجعة دقيقة وإعادة تصميم وتنظيم ، لاستبعاد كل أشكال ومسببات ضعف الأداء وانخفاض الجودة . وتعني إدارة الجودة الشاملة تحقيق رضا المستهلك الذي يؤدي إلى تحقيق رضا العاملين ، وبالتالي الوصول إلى رضا المجتمع أي البيئة التي يعمل بها المشروع .

5- التحديات التكنولوجية

تمثل التكنولوجيا وأنماطها ومستواها ، مجموعة من التحديات التي تحدد مدى نجاح صانعي السياسة الاقتصادية في المهام الملقاة على عاتقهم في القرن الحادي والعشرين، فالتغير والتطوير التكنولوجي وتوظيف المستحدثات التكنولوجية في تطوير الإنتاج والمنتجات وأساليب السوق تعد من مفاتيح البقاء والاستمرار في القرن الحادي والعشرين ، حيث إن التكنولوجيات المتطورة إذا ما أحسن استيعابها واستخدامها يمكن اعتبارها أحد عناصر الإنتاج التي تؤدي إلى :

1-5 تخفيض الوقت اللازم للأداء ومن ثم تحقيق إنتاج أكثر في وقت أقل وسرعة تدوير رؤوس الأموال بكل ما يتحقق من ذلك من عوائد اقتصادية .

2-5 تخفيض تكلفة المواد الخام واستبدال مواد رخيصة أو مخلقة بالمواد الطبيعية الأعلى تكلفة والأكثر جودة .

3-5 إحلال العمالة الأكثر مهارة محل العمالة الأقل مهارة .

4-5 إتاحة فرص لا متناهية لتطوير منتجات جديدة وابتكار استخدامات متجددة للمنتجات المعروضة ، بما يحقق توسيع وخلق الأسواق الجديدة باستمرار .

5-5 إضافة مرونة هائلة في إمكانيات التصميم للإنتاج بما يحقق التنوع المستمر مع خفض الوقت والتكلفة . وكل ذلك يعطي ميزة تنافسية وبالتالي تحقيق النمو المستمر والربحية المتزايدة والصمود أمام المنافسة الخارجية والمحلية ، فالمنظومة التكنولوجية إذا أدخلت في صناعة السياسة الاقتصادية للمشروع تؤدي إلى

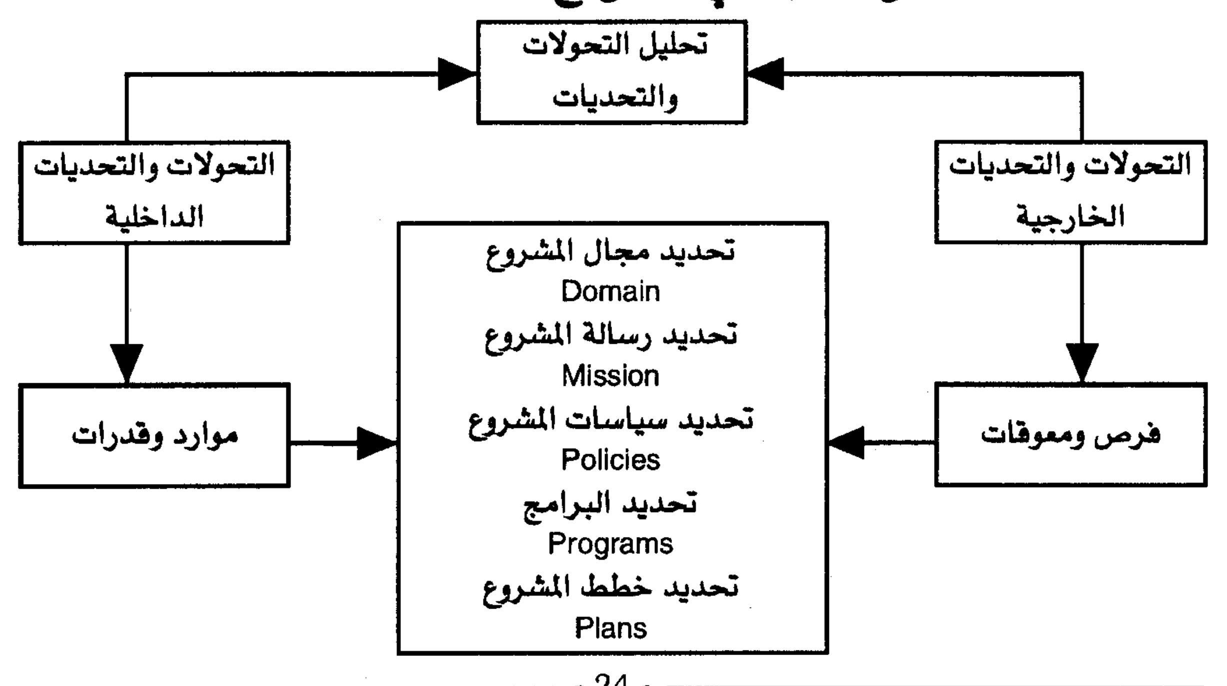
إيجاد قدرة تنافسية للمنتجات عن طريق خفض التكاليف وتنوع المنتجات والأخذ بأسلوب الجودة الشاملة والوقوف على متطلبات السوق محلياً وعالمياً، وإدخال السياسة التسويقية كعنصر أساسي في اقتصاديات تشغيل المشروع .

6- اتخاذ القرارات في عالم متغير

أي أن اتخاذ القرارات يتم في عالم ديناميكي يحتاج إلى رؤية مستقبلية واضحة ، وآلية للسياسة الاقتصادية واستراتيجية ملائمة للتعامل من خلالها مع كل التحولات والتحديات وتصنع من خلالها القرارات .

ويبدو أن المدخل الاستراتيجي ، يتمثل في إطار استراتيجية هجومية لاقتناص الفرص واستثمارها بالتركيز على نقاط القوة التي يملكها المشروع ، ومواجهة المعوقات ومقاومتها والتخلص منها والحصول على مواردها وقدرتها من التحولات والتحديات الداخلية ، وتلعب فيها السياسات الاقتصادية للمشروع دوراً محورياً في أي مشروع، حيث يتضح ذلك من الشكل التالي : رقم (1)

المدخل الاستراتيجي للتعامل مع التحولات والتحديات



وهذا المدخل الاستراتيجي يتيح لإدارة المشروع مواجهة التحديات والتفاعل معها وإضافة ميزة تنافسية للمشروع وخلق صورة مميزة له من خلال تركيزه على التميز والتفوق ، ويعتمد في ذلك بالدرجة الأولى على التخطيط الاستراتيجي الذي يتضمن مجموعة الأهداف والاستراتيجيات والخطط والسياسات والبرامج المتناسقة بما يضمن ويؤدي إلى تحقيق رسالة المشروع وأهدافه ، والتعرف على ما يرغب المشروع أن يكون عليه في المستقبل بما في ذلك من توافر البدائل التي تواجه التغير أو التغيير الذي يحدث في البيئة الداخلية والخارجية التي يعمل فيها المشروع ، واختيار أفضل البدائل الممكنة من خلال تصميم السياسة الاقتصادية للمشروع التي تحقق ذلك .

رابعاً : الاعتبارات والفروض والمحددات التي تقوم عليها السياسة الاقتصادية :

فالسياسات الاقتصادية يتم بناؤها على مجموعة من الاعتبارات والفروض والمحددات لعل من أهمها :

1- إن المشروع الاقتصادي له أهدافه التي يسعى إلى تحقيقها والتي تتلخص في السعي إلى تحقيق أقصى ربح عملي ممكن في الأجل القصير (النموذج التنافسي) لبعض المشروعات ، وفي الأجل الطويل لمعظم المشروعات في النماذج الأخرى ، وهذا ينطبق على المشروع الاقتصادي الخاص، أما المشروعات العامة والحكومية فيمكن أن تكون لها أهداف أخرى غير الربح .

ولا مانع أن يجمع المشروع الاقتصادي بين تحقيق الربحية وبعض الأهداف الأخرى ، مثل البقاء والاستمرار والنمو ، وتعظيم الطلب والإيراد الكلي ، وتدعيم المركز المالي، وهدف السيولة ، والحفاظ على حصة المشروع في السوق . ويمكن تصميم السياسة الاقتصادية على أساس أن تلك الأهداف متكاملة وليست بديلة ، أي الجمع بين عدة أهداف في وقت واحد ، حيث نجد مثلاً أنه لكي يتم تحقيق القوة والاستمرار

فلابد من تحقيق الأرباح، وكل الفرق هو أن هدف الربحية أو الأرباح هدف يمكن قياسه، ويمكن أن يربط ربطاً مباشراً بالتصرفات المختلفة داخل المشروع من خلال تأثير أي تصرف على التكاليف والإيرادات التي يحصل عليها المشروع .

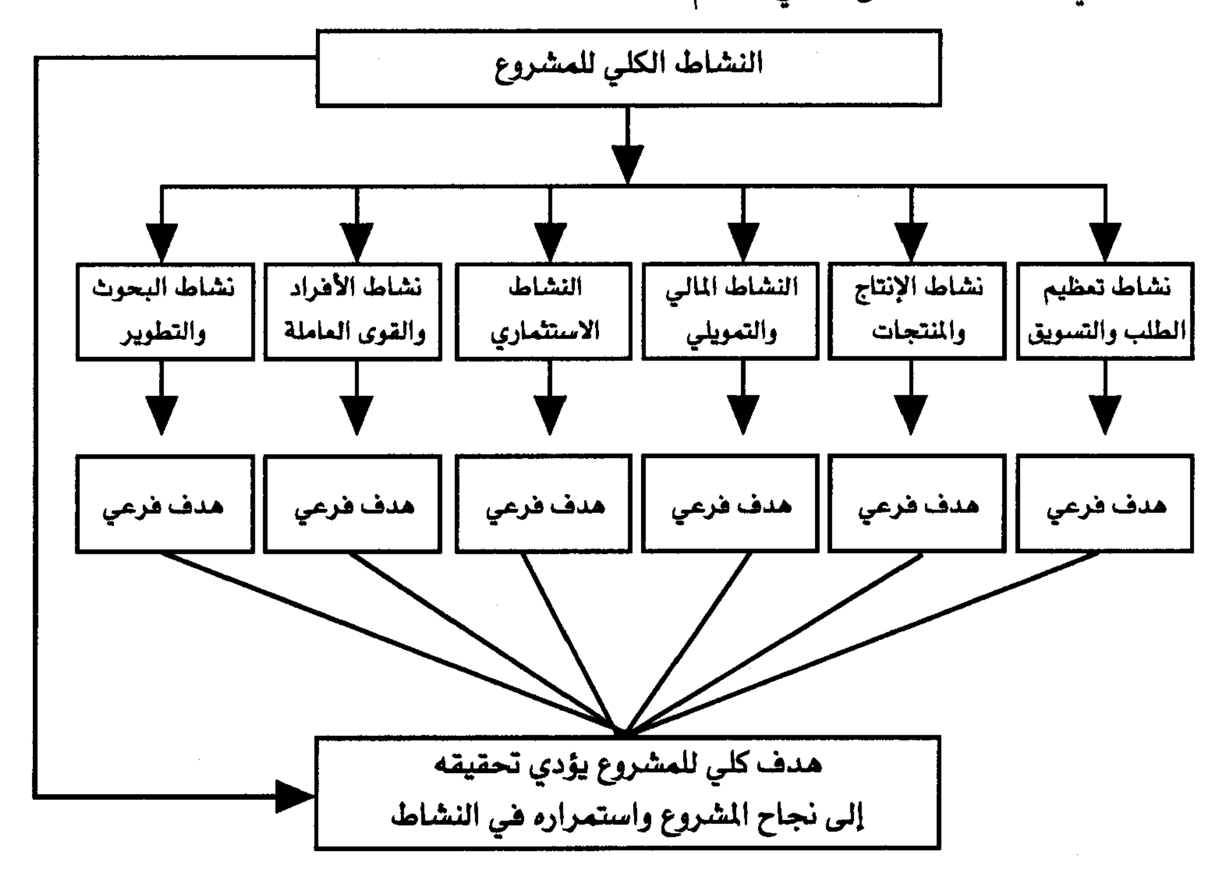
ومن ناحية أخرى يأتي هدف تخفيض التكاليف واختيار طرق أحسن للأداء كوسيلة لاختيار أكثر البدائل ربحية واكتشاف أي فرص معروفة للربح ، ووسائل التحليل الحديثة تبرز الاستخدام المستمر للوسائل الجديدة التي تحدد أقل الطرق تكلفة وأكثرها ربحية ــ بالطبع ــ لأداء المشروع ، وتجدر الإشارة إلى أن هدف المشروع قد يكون تحمل أقل خسارة ممكنة لكن كمرحلة مؤقتة تؤدي بالضرورة إلى تحقيق الربحية بعد ذلك .

ويلاحظ من ناحية أخرى أنه لا يوجد هدف عام عالمي متفق عليه تقوم عليه السياسات الاقتصادية في مشروعات الأعمال ، فكل مشروع عليه أن يختار أهدافه الخاصة به والتي ترضي عنها الأطراف المعنية به وهي الإدارة ، المساهمون ، العمال ، العملاء، والوصول إلى مستوى الربح المرضي Satisficing profit حيث سيظل الربح وتعظيمه هو الهدف المنيطر dominant لأن حياة المشروع واستمراريته تتوقف على تحقيق الربح المرضي أو الكافي .

2- تحليل الأنشطة

إن كل مشروع هو عبارة عن مجموعة من الأنشطة الاقتصادية ، فيما يعرف بالهيكل الاقتصادي للمشروع وإن الاتجاه إلى المزيد من التخصص وتقسيم العمل يحتاج إلى تنسيق بين أجزاء المشروع المختلفة ، أي أنشطته لتعمل في اتساق رغم تباين أوجه النشاط فيها ، محققة بذلك الهدف الكلي للمشروع ولا يتم ذلك إلا بتحديد هدف واضح للنشاط الكلي للمشروع ، ويتم الربط بينه وبين أنشطة الأجزاء المختلفة المكونة له ، ومن هنا نشير إلى أنه ينبغي على واضع السياسة الاقتصادية على مستوى

المشروع أن يقوم بتحليل الأنشطة للمشروع ودراسة الهيكل الاقتصادي للمشروع ، الذي يوضحه الشكل التالي : رقم (2)



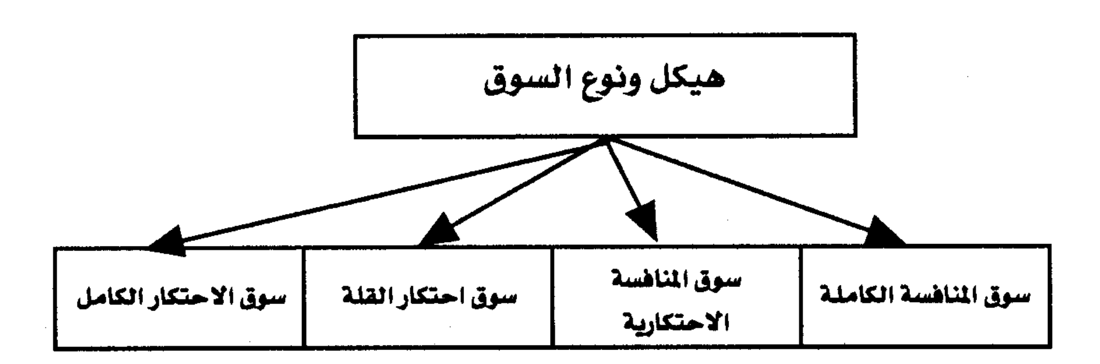
وتحليل الأنشطة والهيكل الاقتصادي للمشروع يتطلب وجود سياسة اقتصادية لكل نشاط فرعي يحقق الهدف الفرعي ، وتكون في النهاية السياسة الاقتصادية على مستوى المشروع التي تحقق الهدف الكلي للمشروع وتضمن نجاحه واستمراره في النشاط واستمرار دورة حياة المشروع .

3- إن المشروع يتحرك نحو تحقيق الأهداف من خلال مبدأ الرشد الاقتصادي أو السلوك الرشيد Rational manner الذي يتضمن السير في اتجاه تعظيم الربح والاختيار بين البدائل التي تعظم الربح ، ومن منطلق أن التكاليف المتوقعة للوحدة الإضافية من الناتج لابد أن تتساوى مع الإيراد الحدي ، وهو الشرط المعروف بضرورة تساوي التكلفة الحدية مع الإيراد الحدي كشرط لتعظيم الربح سواء في الأجل القصير أو الأجل الطويل .

4- إن المشروع الاقتصادي يعمل على أساس تعظيم الناتج من خلال تعظيم إنتاجية المدخلات أو عناصر الإنتاج ، وهذا يعني أنه يعمل من خلال دالة إنتاج معينة Production Function والتي توضح العلاقة الفنية بين معدلات المدخلات ومعدلات الناتج الكلي ، وفي نفس الوقت فإن المشروع يعمل في هذا الإطار من خلال السعي دائماً إلى اختيار توليفة عناصر الإنتاج التي تعطي النقطة التي تحقق أقل تكلفة ممكنة Minimum cost mix .

5- إن نظرية المشروع الاقتصادي ، تركز على التغيرات في الأسعار والكميات لكل من المدخلات (عناصر الإنتاج) ، والمخرجات (الناتج) .

6- إن السوق The Market التي يعمل فيها المشروع محددة ومعروفة وأي سوق تتحدد من خلال عدد المشروعات المتنافسة ، وطبيعة ونوعية الإنتاج (المنتجات) ، وقدرة المشروع على التحكم في السعر ، وحرية الدخول إلى السوق ، وتخبرنا النظرية الاقتصادية أن أي مشروع يمكن أن يقع في واحد من أربع أسواق تمتد من المنافسة الكاملة إلى المنافسة الاحتكارية ، إلى احتكار القلة ، إلى الاحتكار الكامل كما يظهر من الشكل التالي : رقم (3)



1/6- سوق المنافسة الكاملة :

وهي تلك السوق التي تضم عدداً كبيراً جداً من المتعاملين ، يتعامل كل منهم في حجم محدد جداً من إجمالي حجم السلع المنتجة والمباعة والمتجانسة ، وبالتالي

لا يمكن لأحد منهم أن يؤثر على سعر السوق السائد ، وبالتالي فإن سعر السلعة في هذه السوق مغطى ، والربح المحقق في الأجل الطويل هو الربح العادي ، ذلك أن المنافسة تبلغ أقصى درجاتها وحرية الدخول والخروج من السوق متاحة للجميع .

2/6- سوق المنافسة الاحتكارية :

وهو سوق يتنافس فيه عدد كبير من المشروعات بحرية تامة على إنتاج وبيع سلعة أو خدمة واحدة معينة ، إلا أن كل مشروع يعرض نوعاً معيناً خاصاً به من هذه السلعة (الخدمة) ، وبالتالي لم تعد المنتجات متجانسة ، وبقدر درجة التميز وعدم التجانس بقدر ما تختلف الأسعار في السوق ، والأسعار التي تسود في هذه السوق في الأجل الطويل أعلى من التي تسود في المنافسة الكاملة في ظل ظروف متشابهة ، مع وجود بعض التحكم في السعر من قبل كل مشروع يتوقف على مدى قدرته على تمييز منتجاته ، حيث تكون السلع بدائل لبعضها البعض وتختلف في درجة التمييز .

3/6- سوق احتكار القلة :

فهو يعني المنافسة بين عدد محدود من المشروعات ، وبالتالي يعبر عن التركيبة التسويقية التي تتميز بوجود عدد قليل من المنتجين الذين يستحوذون على معظم مساحة السوق (السلع محل التعامل) ويمكن أن نجد احتكار قلة متمايز واحتكار قلة غير متمايز (أي هناك سلع غير متجانسة وسلع متجانسة) ، ويتميز احتكار القلة بأنه يتيح الاتفاق على أسعار البيع واضطرار بقية المحتكرين إلى تعديل أسعار بيعهم لتكون في نفس المستوى وإلا اضطروا إلى الخروج من السوق وبالتالي فإن تغير الأسعار يأتي من خلال ردود الأفعال المتماثلة أو المختلفة بحسب الأحوال حيث تتسم قرارات المتعاملين في هذه السوق بحذر شديد ، وبالتالي لابد من الاتفاق بين أطراف السوق في النهاية على أسعار غالباً ما تميل إلى الجمود أو التغير البطئ .

4/6- سوق الاحتكار الكامل :

وهي السوق التي يقوم فيها مشروع واحد بإنتاج سلعة ليس لها بدائل قريبة تتنافس معها ، وإنما تنعدم المنافسة ، والمشروع هو كل الصناعة ، ويستطيع المحتكر أن يتحكم في الكمية التي ينتجها تاركاً تحديد السعر للسوق ، ويستطيع تحديد السعر ويترك للمستهلكين تحديد الكمية ؛ إلا أنه لا يستطيع أن يتحكم في السعر والكمية معاً في وقت واحد ، ويمكن للمحتكر تجزئة السوق الواحدة إلى عدة أسواق ذات مرونات مختلفة للطلب بشرط عدم اتصالها ، ويمكن أيضاً أن يميز وحدات السلع المنتجة ويحصل على أسعار مختلفة .

ولعل ذلك يعني أن السياسة الاقتصادية تبنى على أساس تحديد السوق الذي يعمل فيه المشروع ، لأنها ستختلف في الأدوات وحتى في الأهداف من سوق لآخر ، ولذلك يفترض أن السوق معروفة لتحديد توجهات السياسة الاقتصادية على مستوى المشروع ، ويجب البحث عن درجة المنافسة الفعالة (العملية) .

7- إن السياسات الاقتصادية تنطبق بالدرجة الأولى على المشروعات الخاصة ، إلا أنها يمكن أن تمتد لتطبق على مشروعات قطاع الأعمال العام في ظل التحول نحو التخصيصية (الخصخصة) Privatization بل إلى بعض المشروعات الحكومية في ظل التحول نحو خصخصة الإدارة ، رغم الاختلاف الملحوظ في الأهداف .

8- إن المشروع الاقتصادي يعمل تحت درجة من ظروف عدم التأكد Uncertainty والمخاطرة Risk ، والسياسات الاقتصادية الكفء هي التي تعمل على تقليل درجة عدم التأكد والمخاطرة إلى أقصى درجة ممكنة .

9- التفرقة بين المدى القصير والمدى الطويل في السياسة الاقتصادية ، حيث يعرف الأجل القصير في السياسة الاقتصادية بالفترة التي تكون فيها أدوات (وسائل) السياسة وأهدافها ثابتة ، أما الأجل الطويل فيعرف بأنه الفترة التي تكون فيها

الأدوات (الوسائل) والأهداف مرنة ، لأنه يمكن ويسمح باستخدام أدوات وأهداف مناسبة للسياسة ، أي تغيير الأدوات والأهداف ، وبالرغم من ذلك يعد هيكل السياسة الاقتصادية في أي فترة من الزمن قصير الأجل فكل الأهداف يتم تحقيقها بواسطة الأدوات (الوسائل) المتاحة ، وقد يظهر التحليل أن كثير من هذه الأدوات غير مناسب ، إلا أنها تستمر في الأجل القصير أما في الأجل الطويل حيث يصبح كل شئ مرناً فإنه يمكن تحسين أو تغيير الأدوات (الوسائل) .

ولذلك لابد من البحث دائماً في مستقبل السياسة الاقتصادية في الأجل الطويل على ضوء نتائج السياسة الاقتصادية في الأجل القصير .

10- ينظر إلى المشروع الاقتصادي كتنظيم حي مفتوح لا يستطيع الاستمرار والبقاء إلا من خلال وجود علاقة تبادلية Feed back بينه وبين البيئة التي يوجد فيها، ومن ثم لابد أن تقوم السياسة الاقتصادية على هذا الاعتبار .

خامساً : تصميم السياسة الاقتصادية ومراحل إعدادها ودورتها :

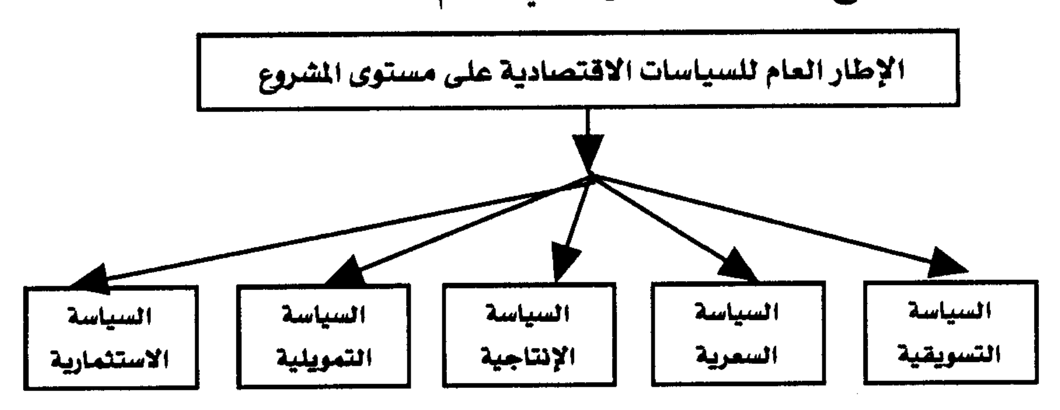
يقوم تصميم السياسة الاقتصادية على أساس وجود سياسات اقتصادية على المستويات العليا للمشروع وتترجم إلى سياسات تفصيلية (برامج) أكثر تحديداً أثناء نزولها من المستويات الأعلى لإدارة المشروع إلى المستويات الأدنى ، ومن هنا يمكن أن يوجد لدينا نوعين من السياسات :

1- سياسات رئيسية :

تختص بتحديد أهداف المشروع وفلسفته ورسالته ، وتحدد كيفية قياس نجاح أو فشل المشروع ، وتضع أسس توزيع المسئوليات بين المراكز المختلفة لإصدار القرارات ، وتقييم الأداء .

2- سياسات تفصيلية :

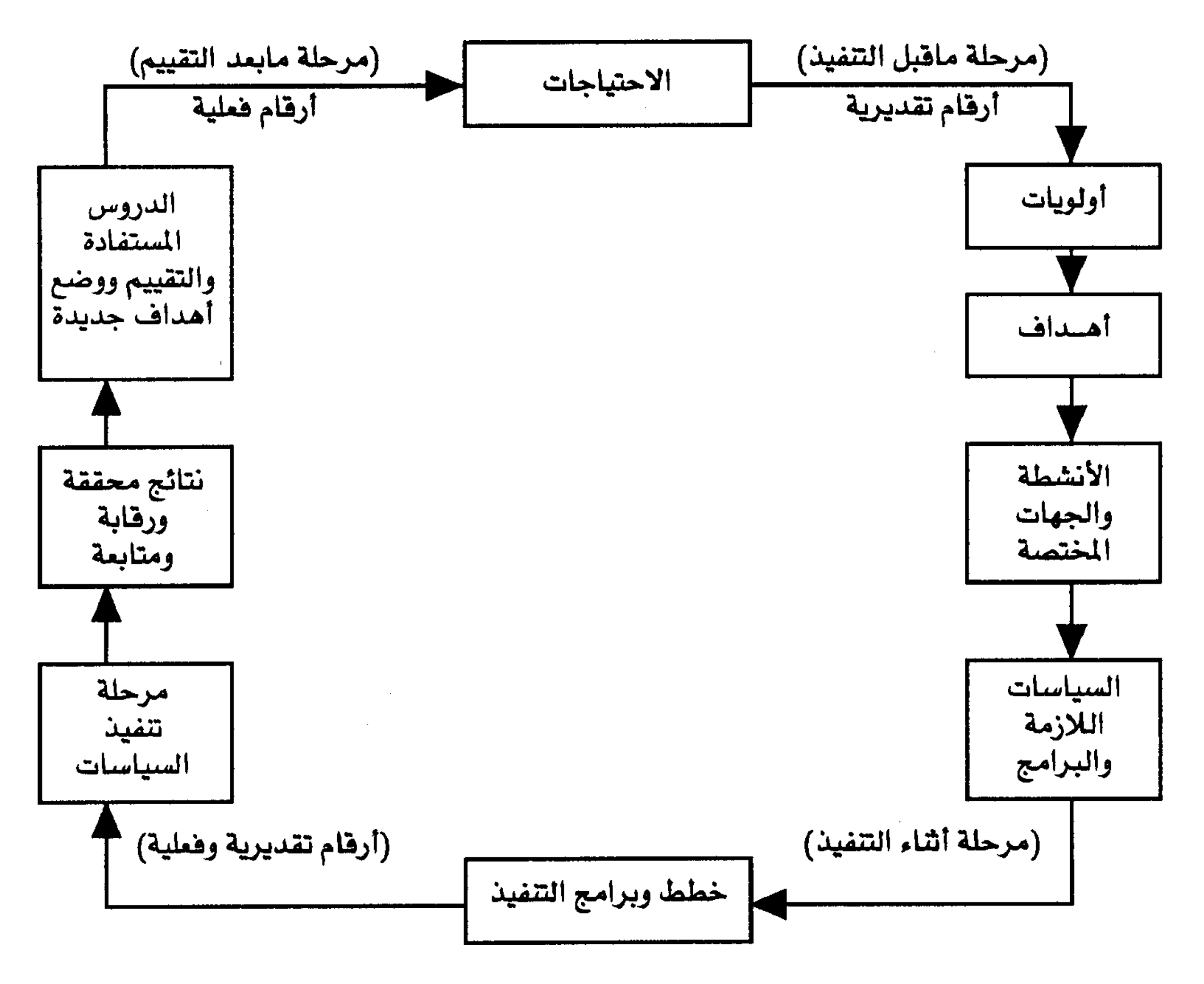
وتحتوي على برامج عمل أكثر تحديداً ، وسياسات تفصيلية تتم على المستوى الأدنى وتجزيء الأهداف الرئيسية وتعمل على تحقيقها . وتجدر الإشارة إلى أن التحليل هنا في هذا الجزء الخاص بالسياسات الاقتصادية على مستوى المشروع سيقتصر على السياسات العامة الرئيسية Major policies للمشروعات الاقتصادية على المستويات الإدارية العليا في المشروع ، وعلى ذلك يمكن التعبير عن السياسات الاقتصادية على مستوى المشروع من خلال الشكل التالي : رقم (4)



وهي تختص بكل نشاط رئيسي من الأنشطة الرئيسية التي يمكن إخضاعها للتحليل والدراسة في باقي فصول هذا الكتاب .

ويلاحظ من ناحية أخرى أن هناك مراحل تمر بها عملية إعداد السياسات الاقتصادية للمشروع ، حيث يتم إعدادها على أربع مراحل ، الأولى هي مرحلة تجميع البيانات الأساسية لإعداد سياسات واقعية وقابلة للتطبيق ، والمرحلة الثانية هي تحليل هذه البيانات والاتفاق على القواعد لكل سياسة من السياسات ، أما المرحلة الثالثة فتتضمن صياغة القواعد بشكل مبسط ومفهوم ، وأخيراً تأتي المرحلة الرابعة التي يتم من خلالها اختبار هذه القواعد قبل تعميمها .

هذا بالإضافة إلى أن السياسة الاقتصادية تمر بدورة مستمرة طالما استمر نشاط المشروع كما يعبر عنها الشكل التالي : رقم (5)



حيث تمثل مرحلة ما قبل التنفيذ ، خطوات وضع السياسات وتحديد الأهداف والأولويات، ومرحلة أثناء التنفيذ تعني تنفيذ السياسات الموضوعة لتحقيق الأهداف، ومرحلة ما بعد التنفيذ ، حيث تعمل على رقابة ومتابعة كيفية سير السياسات بهدف تحقيق الأهداف، والتعرف على ما تم تحقيقه فعلاً منها ، ووضع أهداف جديدة بناء على الدروس المستفادة ، ثم البدء في دورة جديدة وهكذا .

سادساً : مقومات نجاح السياسات الاقتصادية ومؤشرات الكفاءة .

حيث تقوم آلية عمل السياسات الاقتصادية على مجموعة من المقومات التي إذا توافرت تعمل على نجاحها في تحقيق أهدافها ، ولعل أهم تلك المقومات :

1- **التنسيق** بين الجوانب المختلفة للسياسات الاقتصادية لتحقيق الأهداف التي تسعى إلى تحقيقها .

2- **الانسجام** بين الأدوات والأهداف والتوافق بينهما بحيث ينتفي التعارض بين الأدوات أو التعارض بين الأهداف وأيضاً عدم التعارض بين الأدوات والأهداف ، بل لابد من التوازن بين الاثنين ، سواء على مستوى كل سياسة أو على مستوى مجموعة السياسات الاقتصادية للمشروع .

3- **الوضوح** ويقصد بذلك أن تكون السياسات الاقتصادية واضحة ومفهومة لكل العاملين بالمشروع ، بحيث يؤدي هذا الوضوح إلى تسهيل الطرق والأساليب (الأدوات) المتبعة لتحقيق أهداف المشروع .

4- **المرونة** التي تسمح باستيعاب التغيرات التي تحدث أثناء التنفيذ ومن ناحية أخرى لابد من أن يتوافر لدى إدارة المشروع مؤشرات لقياس كفاءة كل سياسة ، فالسياسة التسويقية يمكن أن يكون مؤشر كفاءتها هو تعظيم الطلب على منتجات المشروع وبالتالي تعظيم الإيرادات ، والسياسة الإنتاجية يكون مؤشر كفاءتها هو تحقيق الكفاءة الإنتاجية وخفض التكاليف ، والسياسة السعرية يكون مؤشر كفاءتها تحديد السعر الذي يحقق أقصى ربح ، والسياسة التمويلية يكون مؤشرها تحقيق الحجم الأمثل للتمويل مع توفير السيولة الكافية بأقل تكلفة ممكنة ، أما السياسة الاستثمارية فيكون مؤشرها تحقيق أكبر عائد على الاستثمار ، ويكون مؤشر الكفاءة العام للسياسات الاقتصادية على مستوى المشروع هو تحقيق أقصى ربح ممكن ، بما يكفل استمرار نمو المشروع وتحقيق أهدافه الأخرى .

سابعاً : العلاقة بين السياسات الاقتصادية على مستوى المشروع والسياسات الاقتصادية الكلية :

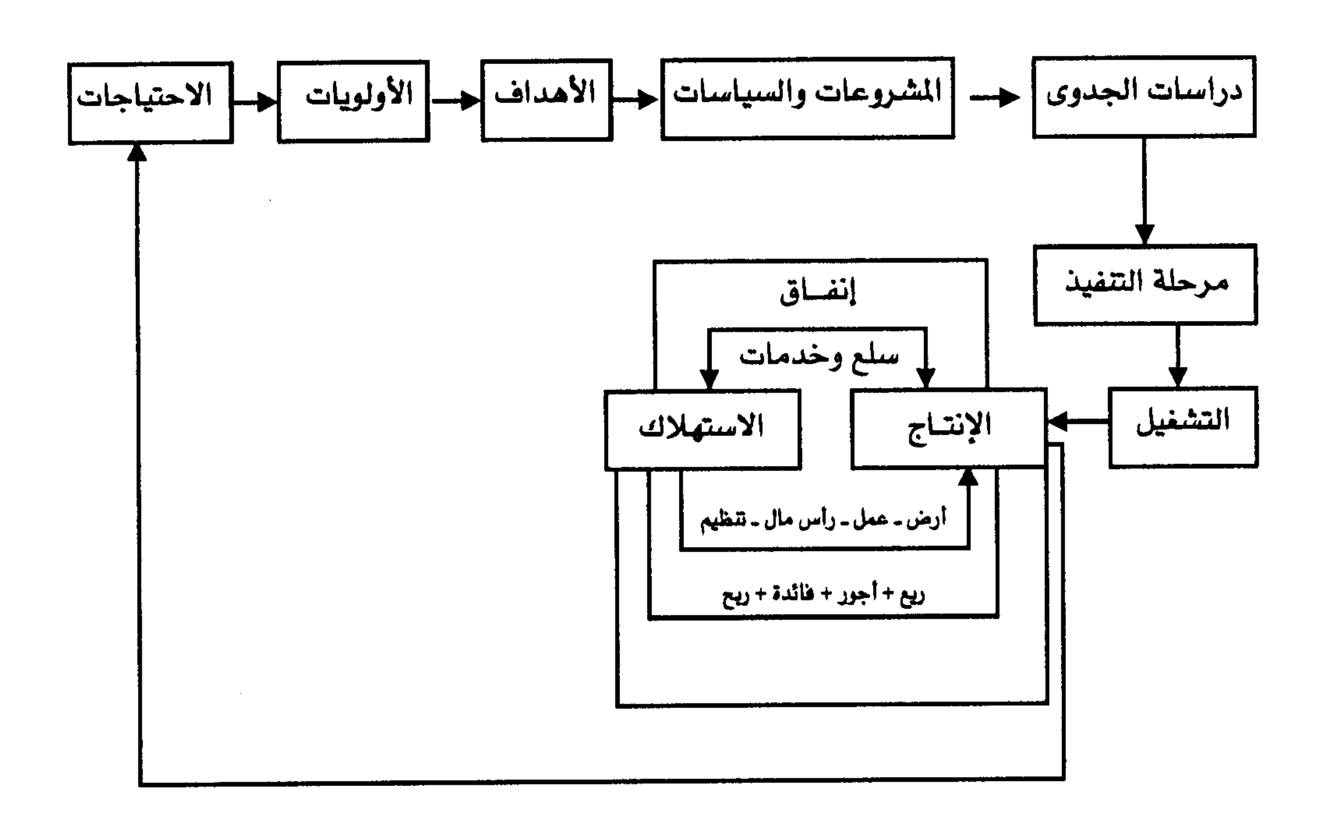
يمكن القول بأن هناك علاقة وطيدة بين السياسات الاقتصادية على مستوى المشروع والسياسات الاقتصادية على المستوى الكلي أو القومي ، من منطلق العلاقة التبادلية بين المشروع والبيئة والاقتصاد القومي ، وتصبح العلاقة بين المجموعتين من السياسات هي علاقة تأثير متبادلة أو تغذية مرتدة feed back .

فمن ناحية السياسات الاقتصادية على المستوى القومي والتي تعبر عن مجموعة القواعد والأساليب والإجراءات والتدابير التي تقوم بها الدولة وتحكم وتوجه قراراتها نحو تحقيق الأهداف الاقتصادية للاقتصاد القومي خلال فترة زمنية معينة ، فإن هذه السياسات بهذا المعنى تؤثر بالضرورة من خلال التغيرات التي تحدث في جوانبها على السياسات الاقتصادية للمشروع وأهدافها ، لأن السياسات الاقتصادية على المستوى القومي تحدث تغييراً في الأوضاع والظروف الاقتصادية السائدة ، بل قد تحدث تغييراً في هيكل النظام الاقتصادي بأكمله ، ومن ثم تتأثر السياسات الاقتصادية على مستوى المشروع بهذه التغيرات ، سواء من ناحية الأهداف أو الأدوات المستخدمة . خذ مثلاً التغيرات التي أحدثتها سياسات الإصلاح الاقتصادي في الكثير من الدول النامية ــ وفي مقدمتها مصر ــ على السياسات الاقتصادية وأهدافها على مستوى المشروع ، وتأثير السياسات الكلية هنا قد يكون إيجابياً أو سلبياً .

ومن ناحية السياسات الاقتصادية للمشروع فإنه يمكن أن يكون لها تأثير عكسي على السياسات الاقتصادية على المستوى القومي (الكلي) ، حيث يمكن أن تحدث تأثيراً إيجابياً أو سلبياً على السياسات الاقتصادية الكلية . خذ مثلاً حدوث حالة انكماش أو حدوث حالة انتعاش ، بل خذ مثلاً آخر أكثر تبسيطاً إذا قامت مشروعات معينة على أساس أن تكون سياستها خفض الجودة وخفض السعر ، فإذا كانت السياسات الاقتصادية الكلية تعمل على

زيادة الصادرات ، فإن هذه السياسات الاقتصادية للمشروعات (الجزئية) تؤثر بالسلب على السياسة الاقتصادية الكلية الخاصة بزيادة الصادرات .

وعموماً تنشأ هذه العلاقة المتبادلة بين السياسات الاقتصادية على مستوى المشروع والسياسات الاقتصادية على المستوى القومي ، من أن عملية تخطيط السياسات الاقتصادية على مستوى المشروع تدخل إلى دورة النشاط الاقتصادي على المستوى القومي والسياسات الكلية الخاصة بهذا النشاط ، كما يتضح من الشكل التالي : رقم (6)



حيث تتضح العلاقة بين دورة النشاط الاقتصادي على المستوى القومي والسياسات الاقتصادية الكلية والتخطيط على مستوى المشروع بسياساته الاقتصادية .



التعريف بالمشروعات الاقتصادية وأنواعها وأهدافها

التعريف بالمشروعات الاقتصادية
وأنواعها وأهدافها

تمهيد

يبدو واضحاً من تحليل المفاهيم الأساسية للسياسات الاقتصادية على المستوى الجزئي ، أنها تدور حول "المشروع الاقتصادي" مجال تطبيق هذه السياسات ، بكل ما يعنيه هذا المفهوم من أبعاد مختلفة تحتاج إلى إيضاح وتحديد ، فالمشروع الاقتصادي ينشأ لإشباع حاجات معينة ، ويتوجه بإنتاجه سواء من سلع أو خدمات إلى السوق ، ويعمل في إطار دورة النشاط الاقتصادي ويتأثر بالسياسات الاقتصادية الكلية والنظام الاقتصادي ، بل وبالتحولات العالمية ، ويمر بمراحل مختلفة وله عمره الافتراضي ، ويكون علاقات اقتصادية في إطار التشابك الاقتصادي بين المشروعات ، ويتشكل في نمط ملكية معين ، وشكل قانوني محدد ، ويستخدم عناصر إنتاج وتوليفة معينة ، ويبحث عن موقع مناسب ويواجه درجة مخاطرة معينة .

ومن هذا المنظور التحليلي تعددت أنواع المشروعات الاقتصادية واختلفت في أهدافها التي تسعى إلى تحقيقها ، ومن ثم كان لزاماً على الدراسين والمهتمين بالسياسات الاقتصادية على مستوى المشروع ضرورة التعامل مع هذه الموضوعات والجوانب ، وهذا هو الهدف من التحليل في هذا الفصل .

أولاً : التعريف بالمشروع الاقتصادي :

تعددت الآراء والتعاريف فيما يتعلق بتحديد معنى ومفهوم "المشروع الاقتصادي" نظراً لتعدد الجوانب والأهداف والأشكال التي يتخذها المشروع ، إلا أنها رغم تعددها وتنوعها بسبب المدخل الذي ندخل من خلاله إلى إيضاح المقصود "بالمشروع الاقتصادي" فإنها تجمع على طبيعة "المشروع الاقتصادي" وتحدد عناصره في مجموعها .

وإذا كنا سنورد بعض التعريفات للمشروع ، فليس الهدف تحديد الاختلاف فيما بينها في حد ذاته ، ولكن المقصود هو تعميق مفهوم ومعنى "المشروع الاقتصادي" بجوانبه المختلفة .

1- فتعريف البنك الدولي للمشروع الاقتصادي يشير إلى أنه "نشاط استثماري تنفق فيه الموارد المالية لخلق أصول رأسمالية تنتج منافع عبر فترة من الزمن ، وهو نشاط ستنفق عليه الأموال توقعاً لعائد ، ويخضع بصورة منطقية للتخطيط والتمويل بوصفه وحدة اقتصادية مستقلة" [(1)] .

ويركز هذا التعريف على أن المشروع الاقتصادي لا يعدو إلا أن يكون نشاطاً استثمارياً يخلق منافع ، ويتوقع منه عائد ، ويتمتع باستقلالية ، ومن الواضح أن هذا هو المدخل الاستثماري في تعريف المشروع ؛ فهو استثمار يؤدي إلى تحقيق عائد ، دون الخوض في باقي جوانب التعريف بالمشروع .

ويقترب من المدخل الذي يتبناه هذا التعريف ، تعريفاً آخر للمشروع الاقتصادي حيث يعرف على أنه "فرصة استثمارية جديدة تستهدف إنتاج سلع أو خدمات أو تطوير هذه السلع والخدمات أو زيادة الإنتاج من هذه السلع والخدمات بقصد تحقيق منفعة جديدة للمجتمع" .

والجديد فيه أنه يركز على الفرص الاستثمارية الجديدة التي تتشكل في شكل مشروع أو مشروعات .

2- ومن ناحية أخرى ، يرى البعض أن المشروع الاقتصادي "هو كل تنظيم مملوك لمنظم ، قائم على التأليف بين عناصر الإنتاج بقصد إنتاج سلعة أو خدمة وبيعها في السوق لتحقيق أكبر ربح نقدي ممكن" . [(2)]

---

(1) وارين مي ، بوم ، ستوكس م . نولبرن ، الاستثمار في التنمية ، دروس من خبرة البنك الدولي ، ترجمة مركز الأهرام للترجمة والنشر، مؤسسة الأهرام ، القاهرة ، 1994 ، ص29 .

(2) د. محمد زكي المسير ، اقتصاديات المشروع ، دار النهضة المصرية ، القاهرة 1985 - ص11 .

وهذا التعريف يركزالاهتمام على ثلاثة عناصر للمشروع الاقتصادي ، المنظم ، والسوق، والربح .

فالمنظم ، يقدم رأس المال سواء كان مملوكاً أو مقترضاً ، ويختار موقع المشروع المناسب ، ويشيد بناءه ، ويزوده بعناصر الإنتاج ويختار التوليفة المثلى لها ، ويبحث عن الأسواق لتصريف المنتجات ، ويتم ذلك من خلال تنظيم المشروع في شكل أنشطة .

والسوق ، وجوده شرط لقيام المشروع الاقتصادي طبقاً لهذا التعريف ، وذلك لأن السوق يوفر ليس فقط عناصر الإنتاج ، ولكنه أيضاً يتم فيه تصريف المنتجات ويستبعد طبقاً لهذا الشرط ، نشاط الاستهلاك الذاتي لدى المزارعين وغيرهم ، ومشروعات الإنتاج الحربي التي لا تدخل السوق ولا يباع إنتاجها فيه .

أما الربح ، ونية الحصول عليه ، فهو الذي يميز المشروع الاقتصادي عن غيره من التنظيمات ، وليس شرطاً أن يتحقق الربح بصفة دائمة ، بل قد تخطئ السياسة الاقتصادية في تقديراتها ويحقق المشروع خسارة ، وهذه مسألة تتعلق بالمخاطرة والصفة الاحتمالية للربح ، لكن يظل الربح شرطاً لقيام المشروع الاقتصادي طوال حياته .

3ــ ويقترب من هذا التعريف تعريف آخر حيث يشير إلى أن المشروع الاقتصادي عبارة "عن تنظيم أو وحدة اقتصادية تتمتع باستقلال إدارتها ، ويتم من خلالها توجيه مايحصل عليه المنظم من عناصر الإنتاج لإنتاج سلعة (أو تقديم خدمة) واحدة تتجانس جميع وحداتها تجانساً مطلقاً ، من أجل بيعها في السوق بقصد تحقيق أقصى ربح" [1] .

وهذا التعريف مستوحى من كتابات أنصار المدرسة الحدية ، ويتفق مع العناصر الثلاثة السابق الإشارة إليها في التعريف السابق مباشرة ، إلا أنه يضيف عنصراً جديداً ، وهو استقلالية المشروع الاقتصادي في إدارته واتخاذ القرارات وما يترتب عليها من ربح أو

(1) دكتور أحمد رشاد موسى ، اقتصاديات المشروع الصناعي ، القاهرة ، 1971 ص10 .

خسارة ، ويختلف في ذلك عن المنشأة . مثال ذلك مصنع الحديد والصلب في أسوان فهو منشأة تابعة لمشروع اقتصادي هو شركة الحديد والصلب ، وأحد فروع بنك كبير ، فالفرع يعتبر منشأة في مشروع كبير هو البنك .

ورغم ذلك فاستقلالية المشروع الاقتصادي ليست مطلقة ، فكثيراً ما تخضع لتأثير السياسات الاقتصادية الكلية أو ما يسمى بالمؤثرات الخارجية الناتجة عن التغيرات التي تحدث في النظام الاقتصادي وسياساته الاقتصادية ، بل تمتد تلك التغيرات إلى البيئة العالمية والتحولات التي تحدث فيها ، وقد تكون المؤثرات الخارجية بسبب الاتفاقيات بين المشروعات ذاتها .

ويؤخذ على هذا التعريف أنه يركز على أن إنتاج المشروع يكون متجانساً تجانساً مطلقاً حيث أصبح من النادر أن يوجد المشروع الذي ينطبق عليه ذلك الشرط في عالم تغيرت فيه أحجام المشروعات وقل فيه انطباق المنافسة الكاملة بكل شروطها إلا في مساحة محدودة من النشاط الاقتصادي .

يضاف إلى ذلك أن هدف المشروع عادة لا يكون تحقيق الربح فقط ؛ ففي أحيان كثيرة يسعى المشروع إلى تحقيق أكثر من هدف واحد بجوار الربح .

4- وفي إطار إبراز تأثير البيئة الخارجية على المشروع هناك التعريف الذي يرى أن المشروع هو "تنظيم حي يتأثر بكل ما يحدث في البيئة الخارجية" .

والبيئة هنا هي المجتمع ، والنظام الاقتصادي ، وسياساته الكلية ، بل في رأينا تمتد إلى البيئة العالمية بكل مؤثراتها وخاصة مع دخول القرن الحادي والعشرين ، وبالتالي إلى صانعي السياسة الاقتصادية على مستوى المشروع في محاولة التعرف على النظام الاقتصادي الذي يعيش فيه المشروع ، لأنه يؤثر بسياساته على عمليات الإنتاج والتوزيع وبالتالي يؤثر على الأدوات والأهداف والسياسة الاقتصادية على مستوى المشروع ، وهناك أيضاً النظام الاقتصادي العالمي الذي يؤثر بشكل فعال ومؤثر على السياسة الاقتصادية

للمشروع واقتصادياته من خلال التحولات الاقتصادية العالمية التي تحدث في هذا النظام .

5- وتبقى الإشارة إلى التعريف الذي يركز على المخاطرة والصفة الاحتمالية للربح ، حيث يشير إلى أن المشروع الاقتصادي "هو تنظيم يقوم بالإنتاج دون أن يعرف مقدماً على وجه التأكيد الربح الذي سيحصل عليه ، فهو يجر إذن المخاطر على المنظمين" . [1]

وبالإضافة إلى كل هذه التعريفات للمشروع الاقتصادي ، توجد تعريفات أخرى تميل إلى العمومية ، حيث يرى البعض أن "المشروع هو توليفة من أنشطة مختلفة تتضمن استخداماً للموارد من أجل تحقيق هدف معين" [2] ويتجه آخرون إلى إطلاق تعبير المشروع ليشمل جميع الوحدات الإنتاجية المستقلة سواء أكانت تنتج للسوق أم لا ، وسواء أكانت تهدف إلى الربح أم لا .

والأهم أننا في إطار كل هذه التعريفات يمكن الخروج بتعريف للمشروع الاقتصادي ينطوي على الكثير من الجوانب التي وردت في التعريفات السابقة ، في تعريف شامل جامع إلى حد كبير حيث نرى أن :

"المشروع الاقتصادي هو كل تنظيم له كيان حي مستقل بذاته يملكه ويديره أو يديره فقط منظم يعمل على التأليف بين عناصر الإنتاج، ويوجهها لإنتاج أو تقديم سلعة أو خدمة أو مجموعة من السلع والخدمات ، وطرحها في السوق من أجل تحقيق أهداف معينة" .

ويفهم من كل ذلك أن هناك عناصر معينة تحدد مفهوم المشروع الاقتصادي هي :

- نشاط استثماري ينطوي على مجموعة من الأنشطة ، ويؤدي إلى وجود منتجات .
- المنظم ، الذي يقوم بالتأليف بين عناصر الإنتاج .
- السوق بخصائصها ، والتي يتم تصريف الإنتاج فيها .

(1) دكتور رفعت المحجوب ، الاقتصاد السياسي ، دار النهضة العربية ، القاهرة ، 1961 - ص148 .

(2) دكتور حميد جاسم وآخرون ، الاقتصاد الصناعي ، بني غازي ، 1992 ، ص9 .

ـ الربح ، كهدف مسيطر ولا مانع من وجود أهداف أخرى .

ـ الاستقلالية النسبية .

ـ المخاطرة .

وتقاس كفاءة المشروع الاقتصادي من خلال عدة أسس لعل من أهمها :

ـ تحقيق الربح حيث يعد الربح بالنسبة للمشروع الهدف الأول والحافز على البقاء والمواجهة والنمو .

ـ تحقيق كفاءة إنتاجية عالية وتشمل زيادة الطاقة الإنتاجية وزيادة الاستثمارات ، والقدرة على رفع الكفاءة الإنتاجية عن طريق تقليل الفاقد وحسن استخدام الموارد ورفع مستوى التكنولوجيا المستخدمة .

ـ تحقيق قيمة مضافة مرتفعة (أو منفعة) .

ويلاحظ من ناحية أخرى أن تحليل مفهوم المشروع الاقتصادي ينم عن وجود أنواع متعددة من المشروعات ؛ ولذلك فإن لها تقسيمات مختلفة ، وكل تقسيم يخضع لمعيار معين يقوم عليه ، وعلى ذلك تتحدد أهداف المشروعات؛ ولذلك تختلف من حيث أهدافها ورسالتها في المجتمع أو البيئة التي تعمل فيها .

ثانياً : أنواع المشروعات ومعايير تقسيمها .

حيث توجد أنواع عديدة للمشروعات الاقتصادية التي يمكن تحليلها ، ويتوقف عدد التقسيمات على عدد المعايير التي يستند إليها في تقسيم المشروعات ولأغراض تحليلية ، حيث إن كل معيار يعطينا تقسيماً معيناً للمشروعات تقوم على هذا المعيار - والهدف من التحليل هو لفت الأنظار عند التعامل مع السياسات الاقتصادية للمشروع ، حيث يفيد كثيراً في وضع السياسات الاقتصادية التي تكون على درجة عالية من الكفاءة .

1- تقسيم المشروعات حسب معيار الملكية .

وتنقسم المشروعات طبقاً لهذا المعيار إلى :

1/1 مشروعات عامة ، 2/1 مشروعات خاصة ، 3/1 مشروعات مشتركة

1/1- المشروعات العامة :

يقصد بها كل مشروع تملكه وتديره الحكومة أو أحد التنظيمات الخاصة التابعة لها ، سواء انفردت بذلك أو شاركها فيه الغير ، ويهدف المشروع العام أساساً إلى تحقيق مصلحة عامة ولو ترتب على ذلك عدم تحقيقه ربحاً أو حتى تحمله خسارة ، وفي ظل التحول نحو التخصيصية (الخصخصة) فإن أي مشروع عام ينتمي إلى قطاع الأعمال العام لابد أن يحقق ربحاً ، وهذا هو الاتجاه السائد اليوم في كل دول العالم تقريباً .

وتوجد عدة أشكال للمشروعات العامة ، حيث توجد المشروعات العامة المباشرة التي تمتلكها السلطة العامة وتقوم بإدارتها وتتحمل تبعاً لذلك كل مخاطرها ، وهي غير مستقلة عن الموازنة العامة للدولة في معظمها ؛ حيث تندمج إيرادات ونفقات تلك المشروعات في الموازنة العامة للدولة ، أو في أغلب الأحوال تكون ميزانيتها ملحقة بالموازنة العامة للدولة مثل مشروعات المرافق العامة .

وهناك المشروعات العامة المستقلة وتمتلكها الدولة ولكن لها كياناً قانونياً مستقلاً عن الموازنة العامة للدولة ، ولها ميزانية مستقلة تخضع لرقابة خاصة وتأخذ شكل شركات قطاع أعمال عام ويكون من أهدافها الرئيسية تحقيق الأرباح ، ولقد عانت في كثير من الدول من تدخل الحكومة في أعمالها إلى جانب العديد من المشاكل الأخرى أهمها غياب الحافز الفردي ، وهو ما أدى إلى انتشار التحول نحو التخصيصية (الخصخصة) privatization في معظم دول العالم تقريباً .

وبالإضافة إلى ذلك توجد المشروعات شبه العامة ، وهي تجمع بين ملكية الدولة

والأفراد معاً في شكل امتياز معين يعطي للقطاع الخاص حق الاستغلال لمرفق أو نشاط معين ، مثل الامتيازات التي تمنح لبعض الشركات للبحث عن النفط ، وهناك أيضاً شركات المشاطرة ، التي تكون مملوكة للدولة ولكن تترك الإدارة لأحد الأشخاص مقابل أجر أو جزء من الأرباح .

2/1- المشروعات الخاصة :

ويقصد بها كل مشروع يكون مملوكاً ملكية خاصة لفرد أو لأكثر . ويهدف هذا النوع من المشروعات إلى تحقيق أقصى ربح أو معدل معين من الأرباح كهدف رئيسي ومسيطر تتكامل معه أهداف أخرى ، والمشروع الخاص يقوم على الحافز الفردي الذي ثبت أنه عامل أساسي لنجاح أي مشروع ينتمي إلى قطاع الأعمال ، ويتمتع المشروع الخاص باستقلالية تامة دون تدخل مباشر من السلطات العامة .

وتتنوع أشكال المشروع الخاص من المشروع الفردي ، إلى شركات أشخاص ، إلى شركات مساهمة عملاقة تصل إلى أن تكون شركات متعددة الجنسيات ذات إمكانيات هائلة وضخمة ، مع ملاحظة أن كبر حجم المشروعات الخاصة يؤدي إلى حدوث احتكارات تؤثر على الحياة الاقتصادية والسياسية قد تتنافى مع الاعتبارات القومية .

3/1- المشروعات المشتركة :

وهي مشروعات تمتلكها الدولة والأفراد معاً في وقت واحد وهي بذلك تتمتع بالمرونة والكفاءة ، وكلما ازداد الوزن النسبي لمساهمة الأفراد في هذه الشركات (أكثر من 51%) كلما زادت حرية المشروع في اتخاذ قراراته ورسم سياساته الاقتصادية بعيداً عن تدخل الدولة والعكس صحيح إذا كانت مساهمة الدولة أكثر من 51% ، وهي تجمع في كل الأحوال بين تحقيق الربح والمصلحة العامة .

2- تقسيم المشروعات حسب معيار الهدف

وتنقسم المشروعات طبقاً لهذا المعيار إلى :

1/2 مشروعات تهدف إلى الربح ، 2/2 مشروعات تسعى إلى أهداف أخرى .

1/2- المشروعات التي تهدف إلى الربح :

هي كل مشروعات قطاعي الأعمال الخاص والعام على حد سواء بعد التحول إلى التخصيصية (الخصخصة) ، وقد يكون الهدف هو تحقيق أقصى ربح ممكن لبعض المشروعات في الأجل القصير ، ولكثير من المشروعات في الأجل الطويل وقد يسعى المشروع إلى تحقيق أهداف أخرى تتكامل مع هدف الربح ، ولكن يبقى هدف الربح هو الهدف المسيطر .

2/2- المشروعات التي تسعى لأهداف أخرى :

وهنا يمكن أن نجد مشروعات تسعى إلى تحقيق أهداف مالية ، ومشروعات تسعى إلى تحقيق أهداف أيديولوجية أو عقائدية ومشروعات تسعى إلى تحقيق أهداف اجتماعية وأخرى تسعى إلى تحقيق أهداف سياسية وهناك مشروعات تسعى إلى تحقيق أهداف استراتيجية وأمن قومي ...... وهكذا .

3- تقسيم المشروعات حسب معيار الشكل القانوني :

وتنقسم المشروعات طبقاً لهذا المعيار إلى :

1/3 مشروعات فردية ، 2/3 مشروعات أشخاص

3/3 مشروعات مساهمة ، 4/3 مشروعات مختلطة .

1/3 المشروعات الفردية :

وهذا النوع هو أبسط الأشكال القانونية حيث يصعب التفرقة بين المشروع وصاحبه فهو مديره غالباً ، والذي يرسم سياساته ويتحمل مسئولياته وتكون أملاكه ضامنة لتعهداته التجارية ، ويتميز هذا النوع من المشروعات بحرية صاحبه التامة في

الإدارة والتصرف في الأموال وإنجاز الأعمال ، ويقابل ذلك عيب يتمثل في أنه مسئول مسئولية كاملة أيضاً في تحمل مخاطر المشروع أو ضياع أمواله . وعموماً تعتبر هذه المشروعات صغيرة الحجم ، وقد قلت أهميتها بمرور الزمن ـ في النشاط الاقتصادي .

2/3- مشروعات الأشخاص :

حيث يوجد نوعين من المشروعات تأخذ شكل شركات أشخاص هما :

1/2/3- شركات التضامن .

حيث يتضامن الشركاء في إدارة الشركة وفي الوفاء بكل ديونها وتعهداتها ، ولذلك فإن لاختيار الشركاء أثراً كبيراً على نجاح المشروع ؛ فمسئوليتهم غير محدودة ، وتعتمد لاكتساب ثقة جمهور المتعاملين ، على حسن سمعة الشركاء في السوق ومقدار ممتلكاتهم الشخصية .

ومن أهم مزايا هذا النوع من المشروعات المسئولية المطلقة التي تقع على عاتق الشركاء ، التي تعتبر بمثابة أهم دافع لهم على مضاعفة جهودهم والقيام بواجباتهم ، وأيضاً فاتحادهم يوجد مرونة في العمل وسهولة في الإجراءات ومسئوليتهم المطلقة تسهم في مساعدة المشروع في الحصول على ما يحتاجه من أموال . ومن أهم عيوبها ، أن مجرد انحراف أي شريك من الشركاء عن الخطة الموضوعة يؤدي إلى وجود خطر على المشروع ، بالإضافة إلى أن توسيع المشروع قد يحتاج لرؤوس أموال غالباً ما يعجز الشركاء عن إمداد المشروع بها مما يضطرهم للاستعانة بآخرين قد يكونوا أقل كفاءة وأقل سمعة ، بالإضافة إلى أن كيان المشروع مهدد دائماً بوفاة أحد الشركاء أو إفلاسه .

2/2/3- شركات التوصية البسيطة

وهذا النوع من الشركات يجمع بين نوعين من الشركاء ، الأول ضامن

متضامن لديون المشروع وتعهداته ، والثاني يشترك برأسماله ، ومسئوليته محدودة بمقدار ما دفعه فقط من حصة في أموال المشروع ولا يلتزم بالوفاء بتعهدات الشركة من أمواله الخاصة ، ولذلك فالشريك المتضامن هو الذي يقوم بالإدارة . ومن مزايا هذه المشروعات أنها تفتح مجال الاستثمار أمام نوعين من المستثمرين، المخاطر منهم والحريص ، أما العيوب فتتشابه مع شركات التضامن تقريباً وعموماً هذا النوع من الشركات يلائم المشروعات المتوسطة الحجم .

3/2/3- شركات المقاصة

وهي تقوم بين عدد محدود من الأفراد ولمدة معينة ، ولا تتمتع بشخصية معنوية مستقلة .

3/3- المشروعات المساهمة

وهي نوع من الشركات التي تصلح عادة لتكوين المشروعات الكبيرة الحجم ذات حجم أعمال على درجة هائلة من الاتساع ، مما يتطلب دعوة أكبر عدد من المساهمين للاشتراك في عملية التمويل تصل إلى الملايين في بعض الأحيان ، ويقوم على إدارة هذه المشروعات مجلس إدارة ينتخبه المساهمون لمدة معينة ، وبالتالي لا يحق للمساهمين التدخل في الإدارة ، وتطرح أسهم هذه الشركات للاكتتاب العام وتعتبر هذه الشركات أفضل أنواع المشروعات في مجال إحداث المزيد من التنمية وتوزيع الدخل ، ولذلك أصبحت تمثل وزناً كبيراً ومتزايداً في جميع الدول ، بل تعدت حدود الدول لتتكون في شكل شركات متعددة الجنسيات لضخامة رؤوس الأموال المتاحة لها ، وبالتالي ضخامة إمكانياتها الإنتاجية والتسويقية .

4/3- المشروعات المختلطة

وهي التي تجمع بين شركات الأشخاص والأموال (المساهمة) حيث يوجد نوعين هما :

1/4/3- الشركات ذات المسئولية المحدودة

لا يزيد فيها عدد الشركاء عن 50 شريكاً ولا يقل عن اثنين ، ومسئولية جميع الشركاء محدودة بمقدار ما دفعوه كحصة في رأس المال ، ولا يجوز تأسيس الشركة عن طريق الاكتتاب العام ، ولا تمارس هذه الشركات بعض الأنشطة مثل النشاط المصرفي كتلقي الودائع . ويكون الشركاء من الأشخاص الطبيعيين وليسوا من الأشخاص الاعتباريين .

2/4/3- شركات التوصية بالأسهم

وهي تشبه شركات التوصية البسيطة ، غير أن رأس المال فيها يقسم إلى أسهم صغيرة القيمة ومتساوية ، وأسهمها لا تطرح عادة للاكتتاب العام ، وإنما تطرح للاكتتاب بواسطة الأشخاص الذين يكونون معروفين لدى القائمين بالمشروع .

وتضم هذه الشركات بجوار المساهمين شركاء متضامنين . وحقوق المساهمين من موصيين ومتضامنين وواجباتهم تشبه تماماً حقوق وواجبات الشركاء في شركة التوصية البسيطة .

4- تقسيم المشروعات حسب معيار النشاط

وتنقسم المشروعات طبقاً لهذا المعيار إلى :

1/4 مشروعات زراعية ، 2/4 مشروعات صناعية ، 3/4 مشروعات خدمية .

1/4- المشروعات الزراعية

وهي التي تركز على المجال الزراعي بكافة ما يشتمل عليه من حيث المنشآت والتجهيزات اللازمة (أراض - صوب - آلات زراعية) ومن حيث المنتج المنتفع به (استصلاح أراضي - حاصلات) وهي تحتاج لوفرة في الأيدي العاملة رغم أهمية عنصر الأرض ، وخاصة في الدول النامية ، إلا أن ذلك يعني عدم الاستعانة بالآلات الحديثة فهي مطلوبة أيضاً .

2/4- المشروعات الصناعية

ويغلب عليها الطابع الصناعي التحويلي ، فهي تنتج السلع والمواد الصناعية على اختلاف أنواعها ، وتحتاج إلى عمالة مدربة ووفرة في رأس المال ، ومنتجاتها قد تكون للاستهلاك المباشر ، أو سلعاً وسيطة لصناعات أخرى ، أو سلعاً إنتاجية كالآلات التي تنتج سلعاً أخرى . ويتفاوت حجم المشروعات الصناعية تبعاً للمنتج المنتفع به من حيث المنشآت والتجهيزات اللازمة لإنتاج المنتج ، ويتدرج هذا المنتج من حيث تكوينه وقدرته على إشباع حاجة المنتفع .

3/4- المشروعات الخدمية

وهي التي تقدم منتجاً غير ملموس من الناحية المادية ، وتتعدد مجالات هذه المشروعات في كثير من الميادين مثل الصحة والتعليم والسياحة والمواصلات والتسويق ، والخدمات المصرفية وغيرها .

وطبقاً لهذا المعيار أيضاً يمكن تقسيم المشروعات إلى :

- مشروعات سلعية ، تنتج سلعاً بأنواعها المختلفة ، من سلع غير معمرة وسلع معمرة وسلع كمالية .
- مشروعات خدمية تقدم الخدمات بأنواعها .

5- تقسيم المشروعات حسب معيار الحجم

وتنقسم المشروعات طبقاً لهذا المعيار إلى :

1/5 مشروعات صغيرة ، 2/5 مشروعات متوسطة ، 3/5 مشروعات كبيرة .

1/5- المشروعات الصغيرة :

هي المشروعات التي يعتمد أصحابها على عمال يعملون مقابل أجر وليس مقابل راتب ، وذات رؤوس أموال صغيرة نسبياً ، وتمثل جزءاً كبيراً في الوقت الحاضر من النشاط الصناعي في الدول المتقدمة مثل اليابان ، وهي مشروعات تقوم بإنتاج سلع

معينة من منتج معين وخاصة السلع الصناعية ، ولذلك يطلق عليها الصناعات المغذية في أحيان كثيرة ، ومعـامل رأس المال يكون أقل من معامل العمل ، أي أنها يمكن أن تكون كـثيـفة العـمل وتناسب كثـيراً الاقـتصـاديات التي تعـاني من البطالة ، ويمكن إقامتها في النشاط الزراعي والصناعي والخدمي .

2/5- المشروعات المتوسطة :

هي مـشروعـات ذات رؤوس أموال مـتوسطة نسـبيـاً ، وتحتل المركـز الوسط بين المشروعات الفردية التي يحكمها الطابع العائلي ، وبين المشروعات الكبيرة الضخمة، وتنتشر في كثير من الأنشطة .

3/5- المشروعات الكبيرة :

ارتبط ظهورها بالثورة الصناعية ، وانتشـار التخصص وتقسيم العمل ، وقد أدت الثـورة التكنولوجـيـة بعـد ذلك إلى ظهـور مشـروعـات عـملاقـة عـابرة للقـارات والقوميات في شكل شركات متعددة الجنسيات تستحوذ على حوالي 40% من الناتج العالمي ، وقـد أصبحت أحـد المسميات والخـصائص الرئيسـية للصناعة الحـديثة في الدول المتقدمة اقتصادياً . وتحتاج رؤوس أموال ضـخمة فهي كثيفة رأس المال ، عالية التكنولوجيا ، ذات إنتاج كبير ضخم ، تأخذ شكل شـركات مساهمة وتتميز بالقدرة على تجميع رؤوس أموال ضخمة عن طريق الاكتتاب العام .

6- تقسيم المشروعات حسب معيار النطاق أو الأثر الجغرافي

وتنقسم المشروعات طبقاً لهذا المعيار إلى :

1/6 مشروعات محلية ، 2/6 مشروعات إقليمية

3/6 مشروعات قومية ، 4/6 مشروعات دولية

1/6- المشروعات المحلية :

ويقع أثرها على الوحدة المحلية التي توجد فيها ، وهي صغيرة في أغلب الأحوال

وخدمية أو سلعية لأبناء هـذا المجتمع الصغير ، والتكنولوجيا المستخـدمة فيها بسيطة والعمالة صغيرة ، ورأس المال لصاحب المشـروع أو مقترض من أحد البنوك وخاصة بنوك التنمية المحلية بضمان المشروع .

2/6- المشروعات الإقليمية :

وهي أكبـر قليلاً من المشـروعات المحلية ، حـيث يتسع نطاقهـا إلى أهالي الإقليم التخطـيطي ، وتتجه هـذه المشروعات إلى الحـجم الكبيـر ، وتجمـيع رؤوس الأموال الكبيرة .

3/6- المشروعات القومية :

يكون حجمها كبيراً لدرجـة أنها قد تؤثر على القطر كله ، ورؤوس أموالها كبيرة جداً وتعتـمد على مصادر تمويل مـتعددة ، ومن أمثلة المشـروعات ذات الأثر القومي مشروع السد العالي .

4/6- المشروعات الدولية :

وهي دوليـة النشاط ، تؤثر على أكـثر من دولة وقـد تقدم سلعـاً ذات تكنولوجـيا مرتفعة ، أو مشروعات تسويقية لتـصريف المنتجات عبر البحار ، وبالطبع لها رؤوس أموال ضخمة حـيث تبلغ الاستثمارات الخاصة بالشركات المـتعددة الجنسيات سنوياً أكثر من 50% تقريباً من إجمالي الاستثمارات الدولية .

7- تقسيم المشروعات حسب معيار السوق الذي تصرف فيه المنتجات :

وتقسم المشروعات طبقاً لهذا المعيار إلى :

1/7 المشروعات التي تنتج للسوق المحلي .

2/7 مشروعات للسوق الخارجي من أجل التصدير .

1/7- المشروعات التي تنتج للسوق المحلي :

هي مشـــروعات تعتمـــد علـــى اســتراتيـجية الإحلال محل الواردات غالباً ، أو

لا تقوى على المنافسة الخارجية ، وتجد في السوق المحلي مجالاً لتصريف منتجاتها ، وقد تكون جودتها منخفضة .

2/7- المشروعات التي تنتج للسوق الخارجي من أجل التصدير :

هي مشروعات تعتمد على استراتيجية الإنتاج من أجل التصدير ، وتستطيع المنافسة في السوق العالمية ، وقادرة عليها ، ومستوى الجودة مرتفع ولها قدرة تنافسية كبيرة .

وقد تقسم المشروعات طبقاً لهذا المعيار إلى مشروعات تنافسية ومشروعات احتكارية .

8- تقسيم المشروعات طبقاً لمقدار عنصر الإنتاج المستخدم (أسلوب الإنتاج) :

وتقسم المشروعات طبقاً لهذا المعيار إلى :-

1/8 مشروعات كثيفة العمل .

2/8 مشروعات كثيفة رأس المال .

1/8- المشروعات كثيفة العمل :

وهي التي تستخدم عنصر العمل أكثر من رأس المال في العملية الإنتاجية ، ويطلق عليها في مجال الصناعة ، الصناعات الخفيفة أو الصغيرة .

2/8- المشروعات كثيفة رأس المال :

وهي التي تستخدم عنصر رأس المال أكثر من عنصر العمل في العملية الإنتاجية . ويطلق عليها ــ في مجال الصناعة ــ الصناعات الثقيلة أو المتطورة ذات التكنولوجيا المرتفعة .

9- تقسيم المشروعات حسب معيار التشابك الاقتصادي

وتقسم المشروعات طبقاً لهذا المعيار إلى :

1/9 مشروعات بديلة أو متبادلة .

2/9 مشروعات متكاملة

3/9 مشروعات مستقلة

1/9- المشروعات البديلة :

هي تلك المشـروعات التي يكون لـها بدائل في السـوق وعند اختـيار المشـروع ، ويمكن أن ينسـحب هذا المفـهـوم إلى المشـروعـات المتبـادلة أي التي تعـتـمـد على مشروعات أخرى في إنتاجها .

2/9- المشروعات المتكاملة :

وهي المشروعات التي يكون بينـها ارتباط قوي ، بحيث لا يقوم مـشروع معين إلا ويكمله مشروع آخـر ، وقد ينسحب المفهوم أحيـاناً إلى المشروعات المتكاملة التي لا تعتمد على مـشروعات أخرى حيث تقوم بكل إنتـاجها داخل مصانعهـا مثل مصانع الأسلحة .

3/9 المشروعات المستقلة :

وهي المشروعات التي تكون مسـتقلة عن بعضها البعض ولا توجـد علاقة ارتباط بينها وبين المشروعات الأخرى .

10- تقسيم المشروعات حسب معيار موقع المشروع :

وتقسم المشروعات طبقاً لهذا المعيار إلى :

1/10 مشروعات قريبة من المادة الخام

2/10 مشروعات قريبة من السوق

3/10 مشروعات قريبة من العمالة

1/10- المشروعات القريبة من المادة الخام :

وتنشأ بالقرب من المادة الخـام ، ذلك لأن اقتصاديات تشغيلهـا تقتضي ذلك ، من حيث الخـفض في تكلفة المادة الخام ، فقـد تكون المادة الخام سريعـة التلف مثل المواد

الغذائية والألبان ، أو أن تكون المادة الخام مرتبطة بمصادر طاقة قريبة مثل مصنع الألومنيوم بنجع حمادي .

2/10- المشروعات القريبة من السوق :

حيث تقوم على أساس قربها من السوق مما يقلل تكاليف نقل المنتج النهائي الأمر الذي يساعد على تصريفه وتسويقه ، وقد تكون السوق محلية ، وقد تكون السوق خارجية ، وفي الأخيرة يفضل إقامة المشروعات قريبة من موانئ التصدير .

3/10- مشروعات قريبة من العمالة :

حيث تحتاج بعض المشروعات إلى عمالة مدربة ذات مهارة معينة ، مثل صناعة الموبيليا في دمياط .

11- تقسيم المشروعات حسب معيار مصدر التمويل

وتقسم المشروعات طبقاً لهذا المعيار إلى :

1/11 مشروعات تقوم على التمويل الذاتي .

2/11 مشروعات تعتمد على التمويل الخارجي .

1/11- المشروعات التي تقوم على التمويل الذاتي :

وهي في الغالب مشروعات صغيرة ، لا تحتاج إلى رأس مال كبير ويقوم بتمويلها صاحب المشروع أو قد يقترض ، لكن تظل نسبة التمويل الذاتي هي المسيطرة .

2/11- المشروعات التي تعتمد على التمويل الخارجي :

وهي تنقسم بدورها إلى :

1/2/11- مشروعات تعتمد على التمويل من مصادر محلية خارج أموال أصحاب المشروع المؤسسين مثل القروض من البنوك وإصدار أسهم وسندات في سوق الأوراق المالية ، وعموماً المكون المحلي في هذه المشروعات يكون كبيراً ، وتكون أحجامها متوسطة وكبيرة .

2/2/11 - مشروعات تعتمد على تمويل خارجي أجنبي ، قد تقترض من البنوك الدولية وتطرح أسهماً وسندات في أسواق المال الدولية ، وغالباً ما يكون المكون الأجنبي كبيراً في هذه المشروعات ونسبة التمويل الذاتي في الهيكل التمويلي قليلة ، وتكون أحجامها متوسطة وكبيرة .

12- تقسيم المشروعات حسب معيار الجنسية :

وتقسم المشروعات طبقاً لهذا المعيار إلى :

1/12 مشروعات وطنية

2/12 مشروعات أجنبية

3/12 مشروعات مشتركة :

1/12 - المشروعات الوطنية :

وهي تلك التي يقتصر فيها التمويل والإشراف والإدارة على مستثمرين وأفراد وجهات من جنسية الدولة التي يقام فيها المشروع .

2/12 - المشروعات الأجنبية :

وهي تلك التي يقتصر فيها التمويل والإشراف والإدارة على مستثمرين وأفراد وجهات ليسوا من جنسية الدولة التي يقام عليها المشروع .

3/12 - المشروعات المتعددة الجنسيات :

وهي تلك التي تجمع بين الجنسية الوطنية والجنسية الأجنبية في مشروع واحد يقام في دولة معينة وهو النمط السائد فيما يتعلق بالاستثمار الدولي ، وقد تقتصر مشاركة الأجانب على الإدارة فقط . ويطلق على الدولة المستقبلة بالدولة المضيفة والدولة المصدرة بالدولة الأم .

13- تقسيم المشروعات طبقاً لمعيار درجة الاستمرارية :

وتقسم المشروعات طبقاً لهذا المعيار إلى :

1/13 مشروعات غير مستمرة أو موسمية

2/13 مشروعات مستمرة

1/13- المشروعات الموسمية غير المستمرة :

ويرتبط ظهورها بموسم معين ثم تختفي بعد انتهاء الموسم ، مثل كثير من المشروعات في النشاط السياحي ، أو تلك التي تظهر في الصيف أو الشتاء ، أو قد ترتبط باستغلال بعض الموارد الطبيعية ، أو الاستفادة من مزايا وإعفاءات معينة في قوانين الاستثمار .

2/13- مشروعات مستمرة :

وهي مستمرة في النشاط بشكل دائم ، وذات أهداف مخططة على أساس البقاء والاستمرار وهي معظم المشروعات التي توجد في الحياة الاقتصادية العملية .

14- تقسيم المشروعات حسب معيار الزمن :

وتقسم المشروعات طبقاً لهذا المعيار إلى :

1/14 مشروعات قصيرة الأجل.

2/14 مشروعات متوسطة الأجل.

3/14 مشروعات طويلة الأجل.

1/14- المشروعات قصيرة الأجل :

وهي مشروعات تسعى إلى الربح السريع ، وذات تكلفة منخفضة ، ومن السهل تدبير رأس المال المطلوب لها ، وفي الغالب هي مشروعات غير إنتاجية تسعى لاقتناص فرص معينة ولا يزيد عمرها الافتراضي عن سنة وقد يصل إلى 5 سنوات على الأكثر .

2/14- المشروعات متوسطة الأجل :

وتنشأ لتحقيق مجموعة من الأهداف ، وتسعى إلى الاستمرار في دنيا الأعمال ،

ويتراوح عمرها الافتراضي من 5 - 10 سنوات قابلة للتجديد .

3/14- المشروعات طويلة الأجل :

وتنشأ لتحقيق مجموعة من الأهداف الاستراتيجية ، ويغلب عليها المشروعات القومية والبنية الأساسية ، والتي تخطط لتحقيق أهدافها على المدى الطويل ، ويتراوح عمرها الافتراضي من 10 سنوات فأكثر ..... وقد تقام على عدة مراحل .

15- تقسيم المشروعات حسب معيار درجة المخاطرة :

وتقسم المشروعات طبقاً لهذا المعيار إلى :

1/15 مشروعات قليلة المخاطر.

2/15 مشروعات مرتفعة المخاطر.

1/15- المشروعات قليلة المخاطر :

هي التي تعمل في درجة كبيرة من ظروف التأكد ، الاستقرار ووضوح الرؤيا ، وعموماً لا تكون العوائد الخاصة بهذه المشروعات مرتفعة ، وتطرق الأنشطة الاقتصادية والتقليدية المعروفة .

2/15- المشروعات مرتفعة المخاطر :

وهي التي تعمل في درجة كبيرة من ظروف عدم التأكد وعدم الاستقرار ، وضعف الرؤيا المستقبلية ، وعموماً تكون العوائد الخاصة بهذه المشروعات مرتفعة بشكل كبير ، وتطرق الأنشطة الاقتصادية غير المعروفة من قبل في أغلب الأحوال .

ثالثاً : أهداف المشروعات الاقتصادية

لعل في تعدد أنواع المشروعات الاقتصادية ما يشير إلى اختلاف الأهداف التي تسعى إلى تحقيقها وتعددها ، وفي هذا المجال من الضروري الإشارة إلى أنه لا يوجد مشروع له هدف واحد أو وحيد ، بل يمكن أن يكون هناك هدف مسيطر ذو وزن نسبي كبير في

اقتصاديات المشروع ويتكامل مع مجموعة من الأهداف الأخرى تعمل على تدعيم هذا الهدف وتعمق من اقتصاديات تشغيل المشروع ، من منظور استخدام الموارد المتاحة للمشروع أحسن استخدام ممكن طبقاً للهدف والأهداف الموضوعة .

ويلاحظ من ناحية أخرى أن التقسيمات السابقة للمشروعات يمكن أن يضمها جميعاً تقسيم واحد تندرج تحته أو في إطاره ، وهو أن المشروعات الاقتصادية إما أن تكون مشروعات خاصة أو مشروعات عامة وحتى ما بينهما (المشتركة) يمكن أن تنضم إلى واحد منهما حسب نسبة الملكية في رأس المال ، فإذا كانت النسبة الأكبر خاصة يصبح المشروع منتمياً إلى القطاع الخاص ، والعكس صحيح ، وهذا الإطار هو الذي يحدد هوية النظام الاقتصادي الذي تعمل فيه المشروعات ويبلور توجهات السياسة الاقتصادية الكلية .

ومن الضروري التنويه أيضاً إلى أن المشروعات العامة يجب أن تصنف إلى مشروعات أعمال ، ومشروعات حكومية في شكل مؤسسات وهيئات ومرافق حكومية .

وبهذه الخلفية يمكن تحليل أهداف المشروعات الاقتصادية على النحو التالي :

1- أهداف المشروعات الخاصة :

إذا كان الهدف من إنشاء المشروعات الخاصة هو تحقيق الربح ، فإنه ليس الهدف الوحيد الذي تسعى إلى تحقيقه لكننا يمكن أن نرصد أهداف المشروعات الخاصة على النحو التالي :.

1/1 هدف الربح :

وهو الهدف المسيطر لدى أي مشروع خاص ، والمقصود بالربح هنا هو صافي الربح ، والسعي دائماً لتحقيق أقصى ربح ممكن بناء على معطيات الواقع العملي ، وقد يخطط للربح وتعظيمه في الأجل القصير ، لكن معظم المشروعات في عالم اليوم تخطط للربح على المدى الطويل .

2/1- أهداف أخرى ممكنة :

ويندرج تحت ذلك عدد من الأهداف لعل من أهمها :

1/2/1- الاحتفاظ بدرجة سيولة مناسبة وموقف ومركز مالي مناسب .

2/2/1- الاحتفاظ بسمعة حسنة وتحسين المركز النسبي في السوق .

3/2/1- الابتعاد عن المنافسة ومخاطر السوق .

4/2/1- تحقيق أكبر قدر ممكن من المبيعات أي تعظيم الطلب على منتجات المشروع ، والحصول على سمعة كبيرة في الأسواق .

5/2/1- كسب سوق خارجي وتعظيم الإنتاج من أجل التصدير .

6/2/1- تحقيق هدف البقاء والاستمرار في دنيا الأعمال .

7/2/1- محاولة احتكار السوق والاعتماد على تكنولوجيا مرتفعة متقدمة مثل شركات الكمبيوتر .

8/2/1- قد تسعى المشروعات الخاصة إلى تحقيق أهداف اجتماعية من منظور مسئوليتها الاجتماعية تجاه البيئة التي تعمل بها واكتساب رضا العملاء والقائمين على صناعة القرار .

2- أهداف المشروعات العامة :

وغالباً ما يكون الهدف المسيطر في المشروعات العامة هو تحقيق المصلحة العامة للمجتمع، وتعظيم المنفعة العامة ،إلا أن هذا الهدف ليس هو الهدف الوحيد للمشروعات العامة إذا أخذنا في الاعتبار ظروف نشأة المشروعات العامة وتطور تجارب التطبيق ، وبالتالي يمكن أن نرصد الأهداف التالية للمشروعات العامة :

1/2- هدف المصلحة العامة :

والذي تسعى المشروعات العامة من خلاله إلى تعظيم المنافع العامة لأفراد المجتمع والقيمة المضافة والتوازن الاقتصادي والاجتماعي .

2/2- أهداف أخرى مرتبطة :

1/2/2- تحقيق الربح ، إذا تطلب نشاط المشروع أن يحقق الربح حتى يضمن الاستمرار والبقاء في دنيا الأعمال في ظل التحول نحو التخصيصية (الخصخصة) وينطبق ذلك على كل قطاع الأعمال العام في مصر .

2/2/2- أهداف مالية ، حيث وضعت هذه الأهداف في كثير من الدول منذ زمن بعيد ، للحصول على موارد مالية ضخمة تدخل في الموازنة العامة للدولة ومثال ذلك احتكار الحكومة الفرنسية لإنتاج السجائر ، واحتكار الحكومة المصرية لاستيراد الدخان وشركات السجائر ، وهي بديلة لفرض ضرائب جديدة .

3/2/2- أهداف اقتصادية ، مثل منع الاحتكار والاستغلال ، والدخول في بعض المجالات التي قد يعزف عنها القطاع الخاص وتحتاجها عملية التنمية ، والعزوف قد يكون بسبب حاجة المشروع إلى استثمارات ضخمة أو وجود درجة مرتفعة من المخاطر أو وجود أسباب تتعلق بعدم القدرة الفنية على إدارة المشروع ، وقد يكون الهدف هو تحقيق الاستقلال الاقتصادي كما حدث في بعض حالات التأميم (تأميم قناة السويس والبنوك في مصر) بالإضافة إلى إقامة مشروعات البنية الأساسية من أجل التنمية .

4/2/2- الأهداف الأيدولوجية (العقائدية) ، ويأتي ذلك بسبب السعي إلى نشر عقيدة معينة ، أو نجاح عقيدة معينة وانتشارها .

5/2/2- أهداف أمنية ، مثل تولى الجهات الأمنية إدارة مشروعات تابعة لها للحفاظ على الأمن والاستقرار القومي .

6/2/2- أهداف استراتيجية ، مثل إقامة مشروعات الإنتاج الحربي والأسلحة ، بل ومعامل تكرير البترول .

7/2/2- أهداف اجتماعية ، مثل إقامة مشروعات المنافع العامة والخدمات الاجتماعية ، كالمدارس والمستشفيات ، وإقامة مشروعات تبيع بأسعار أقل من التكلفة وتتحمل الدولة الفرق من الموازنة العامة للدولة ، أو الاتجاه إلى المشروعات كثيفة العمالة .

8/2/2- أهداف تكتيكية ، مثل محاولة تطويع التكنولوجيا المستوردة للظروف المحلية ، مع تطوير التكنولوجيا المحلية ، وخلق تكنولوجيا وطنية ملائمة للتقدم .

شكل رقم (7)

الصورة الإجمالية لأهداف المشروع

هدف الربح	تعميق اقتصاديات المشروع	هدف المحصلة العامة	اهداف مالية	اهداف اقتصادية	اهداف امنية	اهداف ايدولوجية	اهداف استراتيجية	اهداف اجتماعية	اهداف تكتيكية



السياسات التسويقية وتعظيم الطلب على منتجات المشروع

السياسات التسويقية وتعظيم
الطلب على منتجات المشروع

تمهيد

يمكن القول إن تناول السياسة التسويقية على مستوى المشروع له مدخلان للتحليل ، فالمدخل الأول يتعلق بعلوم إدارة الأعمال (إدارة التسويق) حيث يتم التعامل معها بنظرة إدارية بحتة ، وهذا المدخل ليس مكانه هنا في هذا الكتاب ، رغم أهميته ورغم أنه سيؤخذ في الاعتبار في ثنايا التحليل للصلة الوثيقة بين علم إدارة التسويق وعلم الاقتصاد . أما المدخل الثاني ، فهو المدخل الاقتصادي الذي يسير عليه التحليل هنا ، والذي يركز على المنهجية الاقتصادية التي ينتهجها القائمون على صنع السياسة التسويقية لتعظيم الطلب على منتجات المشروع في سبيل الإجابة على عدد من الأسئلة ، لعل من أهمها : ما الذي يحكم تفكيرهم عند السعي إلى رسم السياسة التسويقية؟ ما هو تأثير العلاقات الاقتصادية في سوق السلعة وما هو تأثير تغيراتها على جوانب السياسة التسويقية؟ هل تعظيم الطلب يأتي من خلال أساليب الإعلان والترويج دون النظر إلى تكاليف هذه الأساليب؟! بل ودون النظر إلى طبيعة وظروف السوق التي يعمل فيها المشروع؟! وما هي طبيعة وخصائص السوق التي يتم فيها تسويق وتصريف منتجات المشروع؟ هل يؤثر ذلك على اتجاهات السياسة التسويقية؟!

وإذا كان الهدف النهائي للسياسة التسويقية هو تعظيم الطلب على منتجات المشروع ، هل يصبح من الضروري هنا الاهتمام بموضوع التنبؤ بالطلب على منتجات المشروع وأساليب التنبؤ؟ وإذا كانت العلاقات الاقتصادية بين المتغيرات المؤثرة يمكن أن تلعب دوراً أساسياً في تحديد الطلب على منتجات المشروع ، فما هي العوامل المؤثرة على هذا الطلب؟، وهل هي عوامل سعرية أم هناك عوامل غير سعرية ؟ وما أثر العلاقات المؤثرة على تحديد حجم الطلب على منتجات المشروع؟ وما هي درجة تأثير هذه العوامل على تقدير الطلب ؟ ومن

هنا يبرز دور مرونات الطلب في رسم السياسة التسويقية وتحقيق أهدافها ، لأنها تلعب دوراً رئيسياً ليس فقط في التنبؤ بالطلب على منتجات المشروع وتعظيم الإيرادات الكلية للمشروع ، بل أيضاً في رسم ووضع السياسة السعرية للمشروع [1] .

أولاً : التعريف بالسياسة التسويقية وأهدافها :

1- تعريف السياسة التسويقية :

يمكن تعريف السياسة التسويقية للمشروع في إطار المدخل الاقتصادي الذي يقوم عليه التحليل هنا ، على أنها عبارة عن "مجموعة من القواعد والوسائل والإجراءات والتدابير التي تعمل على تعظيم الطلب الفعال على منتجات المشروع سواء الحالي أو المحتمل بأقل تكاليف ممكنة بحيث تؤدي في النهاية إلى تحقيق أهداف المشروع وذلك خلال فترة زمنية معينة" .

ولعل المتأمل في هذا التعريف يجد أنه يشير إلى أن السياسة التسويقية للمشروع لاتخرج عن كونها مجموعة من الأهداف التي يسعى إلى تحقيقها القائمون على صنع السياسة التسويقية، من خلال مجموعة من الأدوات ، خلال فترة أو فترات زمنية معينة .

2- أهداف السياسة التسويقية :

وفي ضوء تعريف السياسة التسويقية يمكن تحديد مجموعة من الأهداف تسعى هذه السياسة إلى تحقيقها لعل من أهمها :

1/2- تصريف منتجات المشروع بأكبر كمية ممكنة بالصورة الي تتوافق مع جداول الإنتاج.

2/2- خلق الطلب على منتجات المشروع سواء للمنتج الحالي أو المنتجات المرتقبة أو المنتظر التوسع فيها ، وتقدير حجم الطلب المتوقع عليها في شكل كمي .

---

(1) سيفضل تخصيص فصل مستقل لتحليل السياسة السعرية على مستوى المشروع نظراً لأهميتها ، ولتتاح الفرصة لتحليل الجوانب المختلفة للسياسة السعرية للمشروع .

3/2- تعريف المستهلك بالسلعة وترغيبه فيها .

4/2- دراسة سلوك المستهلك وتحديد العوامل المحددة للطلب على منتجات المشروع ، وتقدير الطلب والكميات التي يستطيع المستهلك أن يشتريها ، وخصائص السلع التي يريدها هذا المستهلك . مع ملاحظة اختلاف الخصائص والعوامل التي تحدد الكمية المطلوبة أو الطلب على منتجات المشروع بالمقارنة بالمشروعات الأخرى .

5/2- فتح أسواق (قنوات) جديدة لمنتجات المشروع سواء أسواق داخلية أو أسواق خارجية .

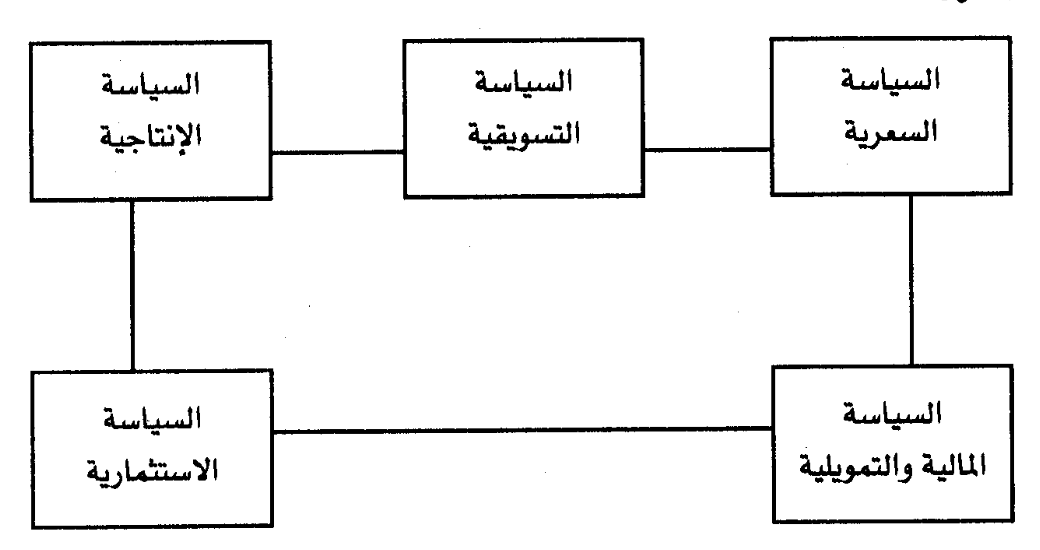
6/2- تحديد سعر بيع الوحدة من منتجات المشروع التي تحقق هدف ربحية المشروع أو أي أهداف أخرى .

ثانياً : السياسة التسويقية عصب السياسات الاقتصادية للمشروع :

لعل من الضروري الإشارة إلى أن السياسة التسويقية للمشروع أصبحت عصب السياسات الاقتصادية للمشروع سواء في الوقت الحاضر ، أو مع دخول المشروعات إلى القرن الحادي والعشرين ، فهي تؤثر تأثيراً فعالاً على باقي السياسات الاقتصادية على مستوى المشروع ، ولن نبالغ إذا قلنا إن نجاح السياسة التسويقية في تحقيق أهدافها يؤدي ويساعد بدرجة كبيرة على نجاح السياسات الاقتصادية الأخرى في تحقيق أهدافها ، بل وبناء تلك الأهداف من الأصل .

فإذا تصورنا أن السياسة التسويقية نجحت في التنبؤ بحجم الطلب على منتجات المشروع فإن ذلك سيؤدي إلى وضع سياسة الإنتاج المناسبة أو المتوافقة مع جداول الطلب . ومن ناحية أخرى يؤدي إلى وضع السياسة السعرية المناسبة التي تحدد السعر الذي يتناسب مع ظروف السوق ، بالإضافة إلى المساهمة في تحديد أهداف السياسة المالية والتمويلية وتوفير الاحتياجات النقدية التي تعتمد على مستوى الطلب وعمليات التشغيل والإنتاج ، أضف

إلى ذلك أن هدف السياسة الاستثمارية للمشروع سيتحدد إلى حد كبير بناء على نجاح السياسة التسويقية في التنبؤ الدقيق بالطلب وتعظيم هذا الطلب عبر الزمن ، والشكل التالي رقم (8) يصور ذلك :



ونحن هنا لا نتصور أن يكون هناك مشروع ناجح في عالم اليوم ويحقق هدفه بكفاءة بدون سياسة تسويقية على درجة عالية من الكفاءة تؤدي إلى نجاح باقي السياسات الاقتصادية الأخرى في تحقيق أهدافها ، ومن ثم فإن السياسات التسويقية للمشروع تعتبر بحق عصب السياسات الاقتصادية الأخرى لأي مشروع ، بل لا يمكن وضع السياسة الاقتصادية واتخاذ قرار بإنشاء المشروع من أساسه أو التوسع في المشروع ، إلا إذا تم التعرف جيداً على طبيعة الطلب على السلعة وطبيعة مستهلكي هذه السلعة ، وهذا هو محور السياسة التسويقية للمشروع .

ثالثاً : الأسواق واتجاهات السياسة التسويقية :

سبق الإشارة في الفصل الأول إلى أن النظرية الاقتصادية تخبرنا أن هناك أربع أسواق يمكن أن يعمل أي مشروع من المشروعات في نطاق واحد من هذه الأسواق ، وهي سوق

المنافسة الكاملة وسوق المنافسة الاحتكارية ، وسوق احتكار القلة ، وسوق الاحتكار الكامل، ومن الأهمية بمكان التعرف على اتجاهات السياسة التسويقية في تلك الأسواق في إطار دراسة السياسة التسويقية للمشروع .

وقبل التعرف على اتجاهات السياسة التسويقية في تلك الأسواق لنتذكر أن النظرية الاقتصادية أخبرتنا أن هناك : خصائص معينة لكل سوق [1] وفي ضوء هذه الخصائص يمكن تقسيم وتحليل اتجاهات السياسة التسويقية إلي قسمين : القسم الأول يحاول التعرف على اتجاهات السياسة التسويقية في سوق المنافسة الكاملة ، والقسم الثاني عن اتجاهات السياسة التسويقية في أسواق المنافسة غير الكاملة (المنافسة الاحتكارية واحتكار القلة والاحتكار الكامل) .

ومن منطلق أن المنافسة الاحتكارية واحتكار القلة هي النماذج السائدة في الواقع العملي وتشترك في أنها تقوم على التميز والنشاط التسويقي الضخم من منطلق أن أحجامها تكون كبيرة وفي تزايد ، ويكفي الإشارة إلى أن سوق احتكار القلة ينتشر في عدد كبير من الصناعات في الدول المتقدمة وذلك بالإضافة إلى عالم المال وخدمات النقل ، ففي بريطانيا مثلاً تنتج خمسة مشروعات 90% من السيارات ، وفي الولايات المتحدة الأمريكية تنتج خمسة مشروعات 100% من الألومنيوم وتنتج ثلاثة مشروعات 96% من السيارات ، وتقوم أربعة مشروعات بإنتاج 88% من الإطارات ، وتقوم أربعة مشروعات بصهر 95% من النحاس ، ومن ناحية أخرى يلاحظ على الاحتكار الكامل أنه يمكن أن يعمل على تجزئة السوق ويعزل كل سوق عن الآخر ويميز الأسعار التي يبيع بها في كل سوق ، وكذلك يعمل على تمييز المنتجات التي يصرفها في كل سوق .

ومن هنا نتوقع أن تختلف اتجاهات السياسة التسويقية في سوق المنافسة الكاملة (رغم أنه قل أن توجد في الحياة العملية) عن السياسة التسويقية في أسواق المنافسة غير الكاملة ،

(1) يمكن الرجوع إلى الفصل الأول .

ويظهر ذلك من التحليل التالي :

1- اتجاهات السياسة التسويقية في سوق المنافسة الكاملة :

يمكن القول أن الخصائص التي تتميز بها سوق المنافسة الكاملة والتي نعود ونذكر بها وهي كبر عدد المتعاملين ، وعدم وجود اتفاق بين المتعاملين ، والمعرفة الكاملة لأحوال السوق ، وحرية الدخول والخروج من السوق ، وحرية انتقال عناصر الإنتاج ، وتماثل وحدات السلعة ، أي أن تلك الوحدات متجانسة ، وفي النهاية هناك سعر واحد للسلعة يسود التعامل في السوق ، وهذه الخصائص تحدد في مجموعها تقريباً اتجاه السياسة التسويقية في سوق المنافسة الكاملة .

حيث أن المشروع في هذا الإطار التنافسي ، تقصر قدرته في الغالب عن الوصول إلى النواحي المختلفة لهذه السوق بوسائله الخاصة ، ويحاول جاهداً الوصول إلى سوق أوسع عن نطاقه المحلي ويعتمد في ذلك على الوسطاء أو تاجر الجملة الذي يلعب دوراً أساسياً في هذه الظروف ، في تجميع المنتجات وتوزيعها ، وفي تحديد أنواع المنتجات وأشكالها ، وفي تمكين المشروعات التنافسية من الانتظام حتى في عملية الإنتاج من خلال تمويل عملية الانتظار الضرورية بين الإنتاج والاستهلاك ، ويؤثر أيضاً في سياسة الترويج للسلع وسيحاول تاجر الجملة الحصول على السلع التي يمكن بيعها بأقل الأسعار، ومن الواضح أن الوسطاء أو تجار الجملة في هذه السوق يلعبون دوراً كبيراً في تسويق منتجات المشروع .

ومن هنا يمكن تحديد أهم اتجاهات السياسة التسويقية في سوق المنافسة الكاملة على النحو التالي :

1/1- إن قدرة المشروع على زيادة وتعظيم مبيعاته أو الطلب على منتجاته ، تتوقف على قدرته على تخفيض أسعاره عن أسعار السلع المشابهة المعروضة في السوق . وبالتالي فإن الأسلوب الأساسي للتنافس في هذه الحالة يقوم على التنافس السعري ويؤدي ذلك إلى الضغط المستمر على المشروع من أجل تخفيض تكاليف إنتاجه ،

حتى يستطيع تعظيم الطلب على منتجاته .

2/1- إن تمييز السلع واستخدام الإعلام والإعلان لخلق طلب خاص على أحد السلع المميزة - والمتشابهة في نفس الوقت - لا يلعب دوراً أساسياً في تحقيق زيادة مبيعات الوحدات المنتجة ولا حتى في المحافظة على حجم هذه المبيعات ، وبالتالي فإن أسلوب التمييز السلعي غير ذي جدوى في السياسة التسويقية للمشروع التنافسي في سوق المنافسة الكاملة .

3/1- إن تمييز السلع في حالة حدوثه يتم أساساً بواسطة تاجر الجملة وليس بواسطة الوحدات المنتجة ، فرغم تعدد المنتجين الذين يقوم بعض التجار بالشراء منهم فإن تجار الجملة هؤلاء قد يبيعون هذه المنتجات تحت اسم تجاري واحد أو علامة تجارية واحدة ، وهو الاسم الذي يختاره التاجر الموزع ، وذلك لأن التاجر هو الأقدر في هذه الأحوال على الوصول إلى الأسواق المحلية والأسواق العالمية من المشروعات الإنتاجية الصغيرة التي يجمع ويبيع إنتاجها .

4/1- إن كل ذلك يعني أن النشاط الأساسي للوحدات الإنتاجية هو الإنتاج ، أما التسويق وسياسات التسويق فتلعب دوراً ثانوياً في نشاط هذه الوحدات المتنافسة .

5/1- تتجه المشروعات إلى البحث عن كيفية توزيع السلع على نطاق واسع حتى تكون في متناول أكبر عدد من المستهلكين من خلال الوسطاء والموزعين وبالتحديد تجار الجملة .

6/1- في هذا النوع من الأسواق تسهل عملية البيع وتقل تكاليف الحملات الإعلانية .

2- اتجاهات السياسة التسويقية في أسواق المنافسة غير الكاملة

تتجه المشروعات في أسواق المنافسة غير الكاملة إلى أن تكون مشروعات ذات أحجام كبيرة ، بل وعملاقة ، ويصبح المشروع الاقتصادي ذا أفق اقتصادي أكثر اتساعاً وأكثر امتداداً ، وتنشأ الحاجة بين عمل المشروع في الأجل الطويل وفي الأجل القصير ، ويتطلب ذلك وجود سياسة تسويقية تقود المشروع عبر الزمن وتربط بين الأجل القصير والأجل

الطويل .

ويعني ذلك بالضرورة أن السياسة التسويقية تنطوي على قدرة المشروع الكبير على التأثير في السوق كنتيجة لقراراته الفردية . ويترتب على ذلك حقيقة هامة ، وهي أن أسعار المنتجات النهائية للمشروعات لا يحددها التفاعل الحر للعرض والطلب ، بل يمكن القول بأن أسعار المنتجات تحددها المشروعات الكبيرة نفسها في ضوء علاقات القوة التي تسود في السوق التي يعمل بها المشروع ، وفي ضوء القدرة على التمييز بين المنتجات ، وتميل الأسعار نتيجة لذلك إلى الثبات لمدة أطول نسبياً من الأسعار في إطار المنافسة الكاملة بل وتتجه بالإضافة إلى ذلك نحو الارتفاع المتتالي . بينما يندر اتجاهها تنازلياً .

ويترتب على ذلك ، أن تحقيق مزيد من الأرباح للمشروعات لا يتوقف فقط على قدرتها على تخفيض التكاليف وزيادة الإنتاج ، بل أحياناً على الحد من الإنتاج ورفع سعر المنتج ، ومن ثم فإن المشروعات الكبيرة يجب أن تخطط لأرباحها . ومن هنا تظهر الحاجة إلى الدور الهام والمتصاعد لوجود سياسة تسويقية على مستوى عال من الكفاءة ليصبح النشاط التسويقي للمشروع هو النشاط القيادي ، ولقد أصبحت المشروعات تخطط وتعمل على إنتاج ما يمكنها بيعه (تسويقه) أو ما تعودت بيعه من منتجات ، ولا يتوقف إشباعها للطلب القادم بالفعل ، بل تتجه إلى محاولة خلق طلب جديد على سلع وخدمات لم يتوفر عليها الطلب بعد .

وعلى ذلك يمكن رصد أهم اتجاهات السياسة التسويقية في أسواق المنافسة غير الكاملة على النحو التالي :

1-2 تقلص اعتماد السياسة التسويقية على المنافسة السعرية مع نمو حجم المشروعات، وخاصة مع الاتجاه بدرجة أكبر إلى نموذج احتكار القلة ، فإن كبر حجم المشروع يؤدي إلى زيادة نصيب التكاليف غير المباشرة (الثابتة) من التكاليف الكلية لإنتاج سلع معينة ، وبالتالي تميل المشروعات إلى الاستمرار في الإنتاج مادام سعر بيع

السلعة قادراً على تغطية جزء من التكاليف غير المباشرة (الثابتة) للسلعة بالإضافة إلى الجزء المباشر من التكاليف ، وينتج عن هذا أن تخفيض أي مشروع للأسعار من أجل جذب بعض عملاء المنافسين لن يؤدي إلى خروج المنافس مباشرة من الأسواق بل يمكن أن يؤدي إلى حرب سعرية طويلة مادام المشروع المنافس يغطي بالأسعار السائدة تكاليفه غير المباشرة ، بالإضافة إلى جزء من التكاليف المباشرة للإنتاج .

ومن ناحية أخرى تعمل زيادة حجم المشروعات على اتجاه السياسة التسويقية إلى عولمة (عالمية السوق) في محاولة لغزو الأسواق البعيدة ، نتيجة لتقلص المنافسة السعرية في الأسواق القريبة .

ويؤدي المزيد من تركز المشروعات وانخفاض عددها إلى توفير الظروف التي تمكن من الاتفاق بين المشروعات على تجنب المنافسة السعرية الذي يؤدي في هذا النموذج إلى خسارة كبيرة ــ في العادة ــ لكل المشروعات المتنافسة .

بل إن الأمور تتجه في بعض الصناعات ــ نتيجة لوجود عدد محدود من المشروعات العملاقة التي تسيطر على السوق ــ إلى أن تقوم المشروعات الكبيرةأحدها بتحديد الأسعار التي تسود الصناعة عموماً ، ويعرف هذا النمط باسم "القيادة السعرية" وتستقر القيادة السعرية في العادة لأحد المشروعات بعد مرحلة قد تستقر فيها المنافسة بين المشروعات الكبرى إلى أن يتضح لها عدم جدوى المنافسة السعرية .

ومع استبعاد المنافسة السعرية فإن منتجي أو بائعي سلعة معينة يتجهون إلى تنظيم ربح المجموعة كلها ، وقد يصلون إلى اتفاق واضح وسريع على السعر الذي يتم البيع به . وقد يكون من خلال اتفاق جماعي ، أو ترك تحديد السعر بواسطة أحد المشروعات القائدة، وهي في العادة أكبر وأقوى المشروعات ، وهذا ما يعرف باسم "القيادة السعرية"، والقائد لابد أن يأخذ صالح مجموع المنافسين ويطلب في مثل هذه الظروف أن تكون حركة الأسعار دائماً في الاتجاه الصعودي . لأن التخفيض في السعر القائد لابد أن يتبعه في التو وفي أغلب

الأحوال تخفيض مماثل أو مشابه بواسطة المشروعات المنافسة، وقد يؤدي هذا في الغالب إلى تخفيض أرباح الصناعة في مجموعها ، وعلى العكس فإن رفع الأسعار بواسطة إحدى المشروعات لا يتطلب رفع كافة المشروعات مباشرة لأسعارها . مع ملاحظة إن هناك إمكان حدوث اختلاف في الأسعار طالما هناك تميز في السلع المنتجة ، حيث أن السلع المتنافسة في هذه الحالة تعتبر بدائل قريبة من بعضها البعض ويكون معنى القيادة السعرية في هذه الحالة هو أن أسعار السلع البديلة تتبع سعر منتجات المشروع القائد في نفس الاتجاه . ولكن ذلك لا يعني وحدة الأسعار .

2-2 اعتماد السياسة التسويقية على التميز السلعي للمنتجات

إذا كانت المنافسة السعرية تتقلص ، فإن المشروعات الكبيرة العملاقة تتجه إلى الاحتفاظ النسبي بالأسواق وتحقيق النمو المستمر وزيادة أرباحها من خلال أشكال أخرى للمنافسة ، والاتجاه (الإطار) الأساسي للمنافسة في هذه الحالة يتركز في الجهود البيعية والتسويقية ؛ أي اتجاه السياسة التسويقية إلى تحقيق مركز خاص للسلع المنتجة بواسطة هذه المشروعات في الأسواق ، وتحقيق درجة من الارتباط بين المستهلكين وبين هذه السلع ، تتجه بهم إلى إعادة الطلب عليها عند إعادة الشراء أو تحقيق درجة من الولاء للسلعة المعينة ، بحيث تكون هي السلعة المفضلة غالباً عند أي اختيار تال .

وحتى يتم إيجاد هذا الارتباط بين مستهلكي السلعة وبين منتجات المشروع ؛ فمن الضروري أن يتم تمييز السلعة عن غيرها من السلع والمنتجات البديلة ، وأن تكون العلامات المميزة من الوضوح بحيث يستطيع المستهلكون التفريق بين هذه السلعة وبين البدائل الأخرى .

ويلاحظ أن التمييز السلعي ، يتجه بالسياسة التسويقية إلى اتجاه آخر ، هو محاولة الموائمة بين الطلب المختلف للمستهلكين على السلعة وبين السلع المنتجة للوفاء بهذا الطلب، ذلك لأن مستهلكي سلعة معينة لا يكونون مجموعة واحدة متجانسة بل كثيراً

ماينقسمون إلى مجموعات متمايزة على أساس من الدخل ، أو الموطن ، أو المستوى الثقافي، أو الاجتماعي ، أو الجنسي ، أو السن ، أو غير ذلك من الفروق ، وتتجه السياسة التسويقية في هذا المجال إلى محاولة تحويل الطلب الكامن على السلع المنتجة إلي طلب فعلي ، ليكون السوق أكثر اتساعاً لهذه المنتجات ، وبالتالي تكون إحدى وسائل السياسة التسويقية هي العمل على موائمة السلع لأذواق وظروف وإمكانيات الفئات المختلفة للمستهلكين . ويستطيع المنتج في هذه الأحوال بيع وتسويق المنتجات المتميزة بأسعار مختلفة ، لا ترتبط أساساً بالتكاليف الفعلية للإنتاج بقدر ارتباطها بما تستطيع كل مجموعة متميزة من المستهلكين تحمله من سعر .

وبمعنى آخر ، فإن المشروعات المنتجة تحاول تقسيم سوقها إلى أسواق متميزة تعامل كل منها كسوق مستقلة لتكون جزءاً من السوق الكلية لمنتجاتها ، وتحدد السعر في كل حالة بحيث تحصل على أقصى ربح من كل هذه الأسواق المنفصلة ويؤدي هذا في آخر المطاف إلى تعظيم ربحها الكلي .

ولا يعني التمييز في هذه الأحوال وجود اختلافات هامة رئيسية بين السلع المميزة ، بل كثيراً ما تكون اختلافات بسيطة ومظهرية ولا تتعلق بالجوهر الأساسي للسلعة ، وأيضاً ففي أحيان كثيرة تكون هذه الاختلافات متخيلة أكثر منها حقيقية . ويخلق الطلب عليها من خلال الربط في ذهن المستهلكين بين الاسم التجاري وبين بعض الصفات الحقيقية أو المتخيلة للسلعة .

3-2 الاعتماد على التجديدات والتطوير المستمر للسلع لتعظيم الطلب :

ومن هنا تحرص المشروعات العملاقة ، ليس فقط على الوفاء بالطلب القائم فحسب، ولكن تعمل على خلق طلب جديد أو توسيع حدود الطلب القائم بالفعل ، وأحد الوسائل الأساسية في تحقيق هذا الطلب المتجدد ، هو التطوير المستمر في منتجات المشروع التي تنتجها وتبيعها تلك المشروعات العملاقة .

وتختلف التجديدات والتطويرات التي تدخل على المنتجات المباعة باختلاف طبيعة السلعة ذاتها ، فالتجديد والتطوير بالنسبة للسلع الإنتاجية كالآلات وغيرها من السلع التي تتطلبها المشروعات الاقتصادية الأخرى يعني زيادة كفاءة هذه السلع بمعنى زيادة قدرتها على الإنتاج بتكاليف أقل . وعلى العكس من ذلك فيما يتعلق بالسلع الاستهلاكية ، فالطلب المتجدد عليها لا يعني بالضرورة أن المزايا الموضوعية للسلعة قد تغيرت ، أو أن هناك مزايا جديدة وإضافية يمكن الحصول عليها من استخدام السلعة الجديدة أو المتطورة ، فعدد كبير من السلع الاستهلاكية يتجدد الطلب عليها كنتيجة للتغير في "الموضة" السائدة .

ومن ثم تتجه المشروعات إلى تحويل عدد متزايد من منتجاتها إلى "سلع الموضة" أي تلك السلع التي يتم تقادم طرازها ، لا كنتيجة لتغير في الطبيعة المطلوبة للمنتج في حد ذاته ، بل كنتيجة للتغير في أذواق المستهلكين ، ويسمح مثل هذا التغير المستمر بتجدد دائم في الطلب على مثل هذه السلع وقد يتجه التجديد والتطوير إلى تلبية بعض الاحتياجات الفعلية للمستهلكين بشكل مستمر ، والتجديد والتطوير يكون من أجل الحفاظ على المركز التنافسي للمشروع ، الذي قد يتأثر تأثراً شديداً ،خاصة وأن المنافسة في هذه الحالة تمتد بين منتجات صناعة معينة ومنتجات صناعة أخرى تتنافس جميعاً على ذلك الجزء من دخل المستهلكين الذي يزيد عن الحد الأدنى المطلوب للوفاء بالاحتياجات الضرورية ، وحيث يؤدي قبول المستهلكين لبعض السلع الجديدة إلى الانصراف عن شراء سلع أخرى رغم أنها لا تعد بديلاً مباشراً للسلع الجديدة المشتراة .

والخلاصة أن التجديد والتطوير يلعب دوراً هاماً في تعظيم الطلب على منتجات المشروع سواء الحالي أو المحتمل . والنتيجة النهائية لهذه التطويرات هو تعاظم أهمية دراسة السوق وإعداد السياسة التسويقية التي تتميز بدرجة عالية من الكفاءة .

4-2 الاتجاه إلى إجراء بحوث واختبارات تسويقية مستمرة :

وهو اتجاه في السياسة التسويقية مرتبط بالاتجاه السابق تحليله مباشرة ، ويتم إجراء

البحوث والاختبارات التسويقية بصورة مستمرة ودقيقة لمعرفة ما يطلبه المستهلكون من مستوى جودة السلعة وشكلها ومنافعها وسعرها في محاولة لتقديم سلعة بأعلى جودة وأقل تكلفة ، وترضي أذواق المستهلكين وتعمل على كسب رضا العميل الذي تحول من أن يكون سيداً إلى ملكاً تسعى كل المشروعات إلى إرضائه .

ولذلك فليس غريباً أن تخصص الكثير من المشروعات الكبيرة مبالغ ضخمة لإجراء بحوث واختبارات التسويق سواء المكتبية أو الميدانية ، بل وتركز أكثر على بحوث واختبارات التسويق الميدانية التي تتم عن طريق الاستقصاء ، سواء استقصاء الحقائق أو استقصاء الرأي ، أو استقصاء الدوافع والوصول إلى النتائج التي تعمل في النهاية على تحقيق هدف السياسة التسويقية في تعظيم الطلب الحالي والمحتمل على منتجات المشروع .

5-2 تعدي تاجر الجملة والاتجاه إلى البيع المباشر بواسطة المشروعات العملاقة أو وكلائها:

حيث إن الإمكانيات الضخمة للمشروعات الكبيرة ، تؤدي إلى الاستغناء عن تاجر الجملة ، بالإضافة إلى رغبتها وحاجتها إلى دفع منتجاتها في الأسواق في مواجهة منتجات منافسيها بطريق مباشر للدفاع عن مركزها التنافسي . كل ذلك يؤدي بتلك المشروعات إلى الاتصال المباشر بتجار التجزئة أو جمهور المستهلكين ، ومن منظور أن تاجر الجملة يتعامل مع منتجات أكثر من شركة واحدة ، وبالتالي لن يتحمس كثيراً لمشروع معين ، ومن هنا فإن تلك المشروعات تلجأ إلى جهودها الذاتية لتحقيق الترويج والدفع بسلعها إلى السوق .

وتستخدم المشروعات في ذلك أساليب عديدة ، منها تمييز منتجاتها والإعلان عن هذه المنتجات واستخدام مندوبي البيع للاتصال بالعملاء وتجار التجزئة ، مبرزين مزايا السلع المنتجة .

وكثيراً ما تلجأ المشروعات المنتجة إلى استخدام وكلاء وحيدين لبيع منتجاتها حيث يحتاج ترويج المنتجات إلى جهود بيعية خاصة أو قد يحتاج بيع السلعة إلى استخبارات كبيرة نسبياً أو تحتاج السلعة إلى خدمات ما بعد البيع ، إما لتركيب أو لصيانة السلعة بعد

بيعها. ومن الضروري أن يتوافر لدى وكلاء البيع الخبرة الفنية إلى جانب الخبرة التسويقية ، ولذلك قد يعمل المشروع المنتج على تدريب العاملين لدى الوكلاء على اكتساب تلك الخبرات ، بل قد يقدم المنتج المعونة المالية ويشارك في رسم السياسات التسويقية للوكلاء ، ويساعد كل ذلك على الدراسة المباشرة للأسواق ومواجهة التغيرات في الأسواق بسرعة أكبر والمعاونة في تصميم السلع اللازمة لسد حاجة المستهلكين ، دون انتظار تاجر الجملة .

6-2 تعميق الدور المتزايد للإعلان :

حيث إن زيادة الإنتاج ، وتمييز المنتجات ، وتعدي تاجر الجملة ، والالتجاء إلى البيع المباشر ، واستبعاد المنافسة السعرية ، من ضمن أسلحة المنافسة ، كل ذلك أدى ويؤدي إلى زيادة دور الإعلان كعنصر رئيسي من عناصر السياسة التسويقية في المشروعات الكبيرة ، سواء بهدف تعريف المستهلك بالسلع الجديدة أو رسم صورة معينة للسلعة في ذهن المستهلك ، أو المساعدة في تحويل الطلب الكامن إلى طلب فعلي ، أو من أجل الدفاع عن مركز السلعة في مواجهة السلع الأخرى المنافسة إلى غيرها من الأهداف الأخرى .

وعموماً فالجزء الأكبر من الجهود الإعلانية ، هو من أجل الدفاع عن المركز التنافسي للسلعة في السوق ، وبالتالي يوجد تنافس في الجهود الإعلانية ، ومن ثم تميل المبالغ والجهود المخصصة إلى الزيادة المستمرة . وعلى الأخص مع التطور الهائل في وسائل الاتصال المسموعة والمرئية والإمكانيات الضخمة التي تنتجها لتحقيق وسائل جديدة للتأثير على المستهلكين .

7-2 تبادل المنتجات والتحالف الاستراتيجي :

حيث إنه في سبيل العمل على زيادة مبيعات المشروعات الكبيرة ، فإن عدداً منها قد يلجأ إلى علاقات تبادلية يفضل فيها الشراء من غيرها من الوحدات الإنتاجية التي تشتري منها منتجاتها ، لإيجاد سوق مستقرة لجزء معين من إنتاجها ، وتركيز

جهودها على تسويق الجزء الباقي ، ومن هنا فغالباً ما تتمتع مثل هذه الصفقات التبادلية بأسعار خاصة قد تنخفض كثيراً عن السائد في الأسواق لنفس المنتجات أو منتجات مماثلة .

وقد تلجأ المشروعات إلى إيجاد نوع من التحالف الاستراتيجي بينها لكسب أكبر مساحة من السوق العالمية وهو من الاتجاهات الحديثة في مجال السياسة التسويقية .

ويلاحظ قبل ختام موضوع الأسواق والسياسة التسويقية أن تلك التحليلات تنطبق على السوق المحلية للسلعة ، وأيضاً تنطبق على مستوى السوق الخارجية أو العالمية للسلعة ، وبالتالي من الضروري الأخذ في الاعتبار هذا الموضوع عند البحث في اتجاهات السياسة التسويقية في كل سوق .

رابعاً : التنبؤ بالطلب .. العوامل ، والأساليب :

يمكن القول إن التنبؤ بالطلب على منتجات المشروع هو المحور الأساسي الذي تقوم عليه السياسة التسويقية للمشروع ، فمن خلاله تتحدد باقي اتجاهات وأساليب تلك السياسة ، بل إن أغراض التنبؤ بالطلب لا تقف عند هذا الحد ولكن تمتد لتؤثر على جوانب السياسات الاقتصادية الأخرى للمشروع ، سواء السياسة الإنتاجية ، أو السياسة السعرية ، أو السياسة التمويلية وغيرها .

والتنبؤ بالطلب هو إجراء محاولات علمية بناء على الخبرة العملية ، لتقدير الطلب على منتجات المشروع بعد دراسة وتحليل درجة تأثير عدد من العوامل المحددة لهذا الطلب من خلال مجموعة من أساليب التقدير المناسبة ، مع ملاحظة أن هناك تنبؤ قصير الأجل وتنبؤ طويل الأجل ، وفي هذا الإطار ولأغراض موضوع الدراسة يمكن الإشارة إلى النقاط التالية:

1- أغراض التنبؤ بالطلب من الناحية الزمنية :

حيث تختلف أغراض التنبؤ بالطلب في الأجل القصير عنها في الأجل الطويل فيما

يتعلق بالسياسات الاقتصادية للمشروع .

1-1 أغراض التنبؤ بالطلب في الأجل القصير

وتتلخص في الآتي :

1-1-1 تحديد الأساليب الأخرى للسياسات التسويقية واتجاهاتها ، وأنظمة الحوافز للقائمين على صناعة وتنفيذ السياسة التسويقية .

2-1-1 المساهمة في تحديد السياسة السعرية المناسبة للمشروع لتفادي avoid أو تحاشي تحديد زيادة في السعر ، عندما تكون ظروف السوق التسويقية تشير إلى أن الطلب ضعيف ، وكذلك تفادي تحديد سعر منخفض عندما تتجه أوضاع السوق والطلب إلى الزيادة .

3-1-1 وضع السياسة الإنتاجية المناسبة لتفادي فائض الإنتاج أو النقص في العرض ، ومن ثم تحقيق التوافق بين جداول الإنتاج وجداول الطلب على منتجات المشروع .

4-1-1 التنبؤ بالاحتياجات التمويلية وتحديد أهداف السياسة المالية والتمويلية ، حيث إن الاحتياجات النقدية تعتمد على مستوى الطلب (المبيعات) وعمليات التشغيل أو الإنتاج .

5-1-1 مساعدة المشروع على تخفيض تكاليف شراء المواد الخام ومستلزمات الإنتاج ومراقبة المخزون والتحكم فيه .

2-1 أغراض التنبؤ بالطلب في الأجل الطويل

وأهم أغراض التنبؤ بالطلب في الأجل الطويل يمكن أن نلخصها في الآتي :

1-2-1 وضع سياسة واستراتيجية تسويقية لمنتجات المشروع طويلة الأجل .

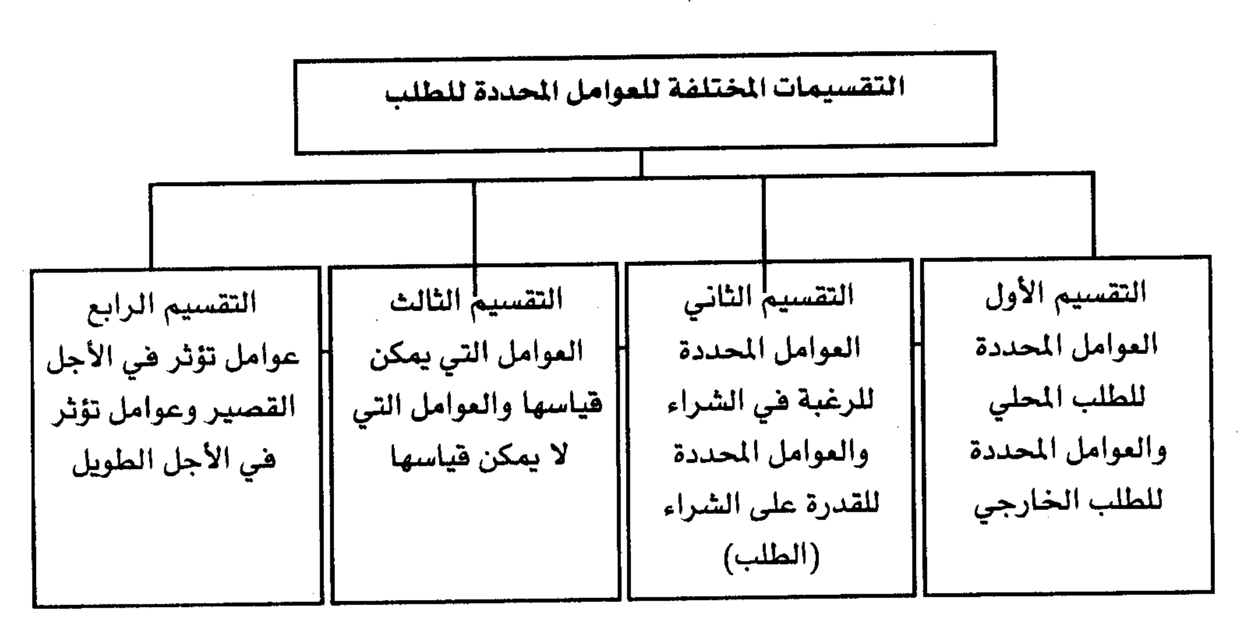
2-2-1 التخطيط لإنتاج منتج جديد أو التوسع في المنتج الحالي ، ووضع سياسة إنتاج طويلة الأجل .

3-2-1 التخطيط طويل الأجل للاحتياجات التمويلية ، ورسم سياسة تمويلية طويلة الأجل.

4-2-1 وضع سياسة استثمارية سليمة للتوسعات المستقبلية .

2- العوامل المحددة للطلب لأغراض التنبؤ :

لعل البحث في التنبؤ بالطلب على منتجات المشروع يتطلب تحليل العوامل المؤثرة في الطلب والمحددة له ، وأرى أنه من الضروري أن يضع القائمون على تحليل العوامل المحددة للطلب تلك الصورة أمامهم : شكل رقم (9) .



ولأغراض التحليل والدراسة في هذا الفصل ، يمكن الإشارة إلى أهم العوامل المحددة للطلب في التقسيم الأول والتقسيم الثاني من منظور أن القائمين على تحليل العوامل المؤثرة أو المحددة سيتطرقون بالضرورة ـ من خلال هذين التقسيمين ـ إلى التقسيم الثالث والتقسيم الرابع .

1-2 التقسيم الخاص بالعوامل المحددة للطلب المحلي والعوامل المحددة للطلب الخارجي:

1-1-2 العوامل المحددة للطلب المحلي ، وأهمها :

ـ **سعر السلعة** : حيث توجد غالباً علاقة عكسية بين السعر والطلب (الكمية المطلوبة) .

ـ **الدخل** : حيث توجد غالباً علاقة طردية بين الدخل والطلب (الكمية المطلوبة) .

ـ **أسعار السلع الأخرى** : فلو كانت بديلة فالعلاقة طردية بين الطلب على السلعة وسعر

السلعة الأخرى ، ولو كانت مكملة فالعلاقة عكسية بين الطلب على السلعة وسعر السلعة الأخرى .

ـ **حجم الاستهلاك من السلع الأخرى** : حيث يؤثر على أسعار السلع الأخرى ، وبالتالي يؤثر على الطلب على السلع محل الدراسة .

ـ **حجم الاستثمارات في الخطة** : حيث يؤثر بالسالب أو الموجب على الطلب الخاص بالسلعة محل الدراسة .

ـ **عدد المستهلكين** : حيث توجد علاقة طردية بين عدد المستهلكين والطلب (الكمية المطلوبة) .

ـ **أذواق المستهلكين** : حيث تؤثر بالسالب أو الموجب على الطلب .

ـ **الزمن** : حيث يتغير الطلب في الأجل القصير عنه في الأجل الطويل .

ـ **التوقعات للمستهلكين** : فإذا توقعوا أن السلعة سيرتفع سعرها فالطلب يزداد والعكس صحيح .

2/1/2– العوامل المحددة للطلب الخارجي وأهمها :

ـ الأسعار العالمية للسلع المزمع إنتاجها .

ـ التكتلات والتحولات الاقتصادية التي تحدث .

ـ الجات وتأثيراتها .

ـ درجة منافسة الأسواق الدولية .

ـ الأهمية النسبية للأسواق ، مع التفريق بين الأسواق التقليدية المستمرة ، والأسواق العرضية المؤقتة غير المضمونة .

ـ نسبة الصادرات إلى إجمالي الصادرات العالمية .

ـ إنتاج السلعة موضوع الدراسة في الدول المستوردة .

ـ الحالة الاقتصادية العالمية .

ـ مواصفات الجودة والميزات التنافسية التي يتمتع بها المنافسون .

2/2 التقسيم الخاص بالعوامل المؤثرة على القدرة والرغبة والطلب :

ويأتي هذا التقسيم من منظور أن الطلب الفعال = رغبة + قدرة

1/2/2- العوامل المؤثرة في القدرة على الشراء (الطلب) أهمها :

ـ السعر ـ الدخل

2/2/2- العوامل المؤثرة في الرغبة في الشراء (الطلب) أهمها :

ـ معدل نمو السكان ومعدلات المواليد والوفيات .

ـ معدلات الزواج والطلاق .

ـ الأذواق والموضة .

ـ التقليد والمحاكاة .

ـ وقت الفراغ .

ـ جودة السلعة .

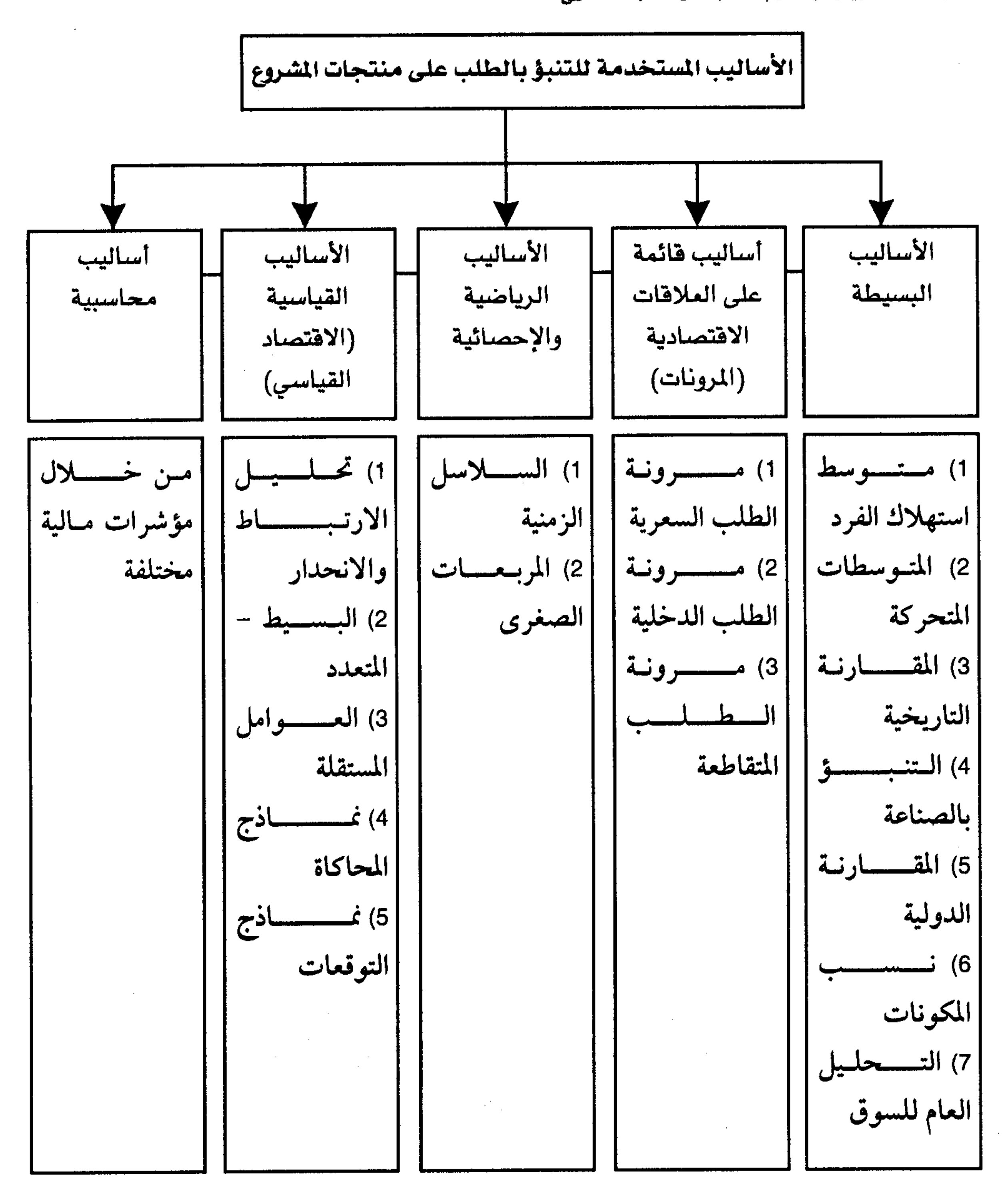
ـ التجديدات والاختراعات الحديثة .

ويلاحظ أن العوامل المحددة للطلب تنقسم في مجموعها إلى عوامل سعرية وعوامل غير سعرية .

3- أساليب التنبؤ بالطلب

هناك العديد من أساليب التنبؤ بالطلب ، وما على صانع السياسة التسويقية إلا أن يبحث عن أفضل الأساليب التي تؤدي إلى التنبؤ بأكبر درجة من الدقة الممكنة ، مع مراعاة اقتصادية الأسلوب المستخدم في التقدير .

ولأن هذه الأساليب كثيرة ، ولا يتسع المجال هنا لتحليلها جميعها وسوف أكتفي هنا بإعطاء شكل إيضاحي لها على النحو التالي كما في شكل رقم (10) :



ولأغراض الدراسة والتحليل في هذا الفصل ، فإننا سنقصر التحليل هنا على استخدام أسلوب مرونات الطلب في التنبؤ بالطلب وذلك على النحو التالي :

خامساً : استخدام مرونات الطلب في التنبؤ بالطلب ورسم السياسة التسويقية :

لعل من الضروري الإشارة إلى أن استخدام مرونات الطلب في التنبؤ بالطلب على منتجات المشروع يتطلب الإلمام ببعض المفاهيم الأساسية الخاصة بمرونات الطلب ، علماً بأن مرونة الطلب تعني تحديد درجة تأثير أحد العوامل المحددة للطلب على الكمية المطلوبة (الطلب) خلال فترة زمنية معينة ، وللتبسيط سنتناول ثلاثة عوامل لتكون مجالاً للتحليل فقط وهي العوامل الثلاثة الرئيسية المحددة عموماً للطلب ، وهي عوامل السعر ، والدخل وأسعار السلع الأخرى . ويصبح لدينا بالتالي ثلاثة أنواع من مرونات الطلب خاضعة للتحليل ، هي مرونة الطلب السعرية ، ومرونة الطلب الدخلية ، ومرونة الطلب المتقاطعة .

1- مفاهيم أساسية حول مرونة الطلب وحالاتها ودرجاتها :

1/1- معنى المرونة

تعني بصفة عامة درجة استجابة الكمية المطلوبة أو الطلب للتغير النسبي في أحد العوامل المحددة للطلب ، وفي بعض الأحيان يشار إليها على أنها درجة حساسية الطلب للتغير النسبي في أحد العوامل المحددة للطلب أي المؤثرة فيه .

وعلى ذلك فإن التغير الذي يحدث هنا في أحد العوامل المحددة للطلب هو تغير طفيف للغاية ، ولذلك يأخذ معامل المرونة أي مرونة الطلب الصورة التالية :

$$\text{م} = \frac{\text{التغير النسبي في الكمية المطلوبة}}{\text{التغير النسبي في أحد العوامل المحددة للطلب}}$$

2/1- حالات المرونة ودرجاتها :

حيث توجد خمس حالات يطلق عليها حالات مرونة الطلب تنطبق على أي نوع من مرونة الطلب يتغير فيها شكل أو وضع منحنى الطلب في كل حالة ، وكل حالة من حالات المرونة يأخذ فيها معامل المرونة مدى رقمياً معيناً أو عدداً معيناً ، ويمكن إيضاح ذلك على

النحو التالي :

1/2/1- حالة منحنى الطلب "المرن نسبياً" عندما يكون معامل المرونة أكبر من الواحد الصحيح (م ط > 1) .

2/2/1- حالة منحنى الطلب "غير المرن نسبياً" عندما يكون معامل المرونة أصغر من الواحد الصحيح (م ط < 1) .

3/2/1- حالة منحنى الطلب "متكافئ المرونة" عندما يكون معامل المرونة = الواحد الصحيح (م ط = ١)

4/2/1- حالة منحنى الطلب "عديم المرونة" عندما يكون معامل المرونة = صفر (م ط = صفر) .

5/2/1- حالة منحنى الطلب "لا نهائي المرونة" عندما يكون معامل المرونة = ما لا نهاية (م ط = α)

3-1 مرونة الطلب السعرية وقياسها Price elasticity of demand

وتعبر عن مدى استجابة الكمية المطلوبة للتغير النسبي في سعر السلعة محل الدراسة . والتغير هنا طفيف للغاية ، وتأخذ مرونة الطلب السعرية الصيغة التالية :

$$\text{م ط س} = \frac{\text{التغير النسبي في الكمية المطلوبة}}{\text{التغير النسبي في السعر}}$$

$$\text{م ط س} = \frac{\text{الكمية الجديدة - الكمية الأصلية}}{\text{الكمية الأصلية}} \div \frac{\text{السعر الجديد - السعر الأصلي}}{\text{السعر الأصلي}}$$

$$\text{م ط س} = \frac{\text{ك}_2 - \text{ك}_1}{\text{ك}_1} \div \frac{\text{س}_2 - \text{س}_1}{\text{س}_1} = \frac{\text{ك}_2 - \text{ك}_1}{\text{ك}_1} \times \frac{\text{س}_1}{\text{س}_2 - \text{س}_1}$$

حيث إن ك1 = الكمية المطلوبة الأصلية   س1 = السعر الأصلي

ك2 = الكمية المطلوبة الجديدة   س2 = السعر الجديد

ويلاحظ أن م ط س يمكن التعبير عنه أيضاً على النحو التالي :

$$\frac{\frac{\Delta ك}{ك 1}}{\frac{\Delta س}{س 1}}$$

ولسهولة التعامل معه حسابياً يمكن أن يصبح

$$م ط س = \frac{\Delta ك}{\Delta س} \times \frac{س 1}{ك 1}$$

حالة (1)

انخفض سعر أحد السلع من 10 جنيهات عام 2000 إلى 8 جنيهات عام 2001 ونتيجة لذلك زادت الكمية المطلوبة من 50 (ألف) إلى 70 (ألف) وحدة على التوالي فما هو معامل مرونة الطلب السعرية؟

الحل

$$م ط س = \frac{\Delta ك}{\Delta س} \times \frac{س 1}{ك 1} = \frac{20}{2-} \times \frac{10}{50} = \frac{200}{100-} = -2$$

لاحظ أن معامل المرونة سالب ، ليعبر عن العلاقة العكسية بين السعر والكمية المطلوبة ، ولأن التغير في الكمية المطلوبة هو عكس التغير في السعر دائماً ، حسب قانون الطلب ، فقد جرت العادة على إهمال الإشارة السابقة والأخذ بالقيمة المطلقة لمعامل المرونة ،

وبالتالي في مثالنا فإن م ط س = 2

ودلالة الرقم 2 تعني أن تغيراً طفيفاً بنسبة 1% في سعر السلعة يؤدي إلى تغير في الكمية المطلوبة بنسبة 2% ، وفي هذه الحالة انخفاض بنسبة 1% في سعر السلعة يؤدي إلى زيادة الكمية المطلوبة بنسبة 2% وهكذا .

ويلاحظ في هذا المجال أنه للتغلب على اختيار النقطة الأصلية ؛ أي السعر الأصلي والكمية الأصلية فقد انتهى الاقتصاديون إلى حل عملي لهذه المشكلة باستعمال متوسط الكميات ومتوسط الأسعار فيما يعرف بمرونة نقطة الوسط Mid point Elasticity وتأخذ الصيغة التالية :

$$\text{مرونة نقطة الوسط} = \frac{\dfrac{\Delta\,\text{ك}}{\dfrac{\text{ك}_1 + \text{ك}_2}{2}}}{\dfrac{\Delta\,\text{س}}{\dfrac{\text{س}_1 + \text{س}_2}{2}}}$$

$$= \frac{\dfrac{\Delta\,\text{ك}}{\text{ك}_1 + \text{ك}_2}}{\dfrac{\Delta\,\text{س}}{\text{س}_1 + \text{س}_2}}$$

$$= \frac{\Delta\,\text{ك}}{\text{ك}_1 + \text{ك}_2} \times \frac{\text{س}_1 + \text{س}_2}{\Delta\,\text{س}}$$

$$\text{م ط س} = \frac{\Delta\,\text{ك}}{\Delta\,\text{س}} \times \frac{\text{س}_1 + \text{س}_2}{\text{ك}_1 + \text{ك}_2}$$

وهي تستخدم في السلاسل الزمنية الطويلة نسبياً لأنها تكون أكثر دقة .

حالة (2)

تفترض أن لديك البيانات التالية عن طلب أحد السلع

السنوات	السعر	الكمية المطلوبة	معامل مرونة نقطة الوسط
1997	5	صفر	–
1998	4	10	9
1999	3	20	2,33
2000	2	30	1,-
2001	1	40	-,43
2002	صفر	50	-,11

(يمكن التدريب على استخراج النتائج بتطبيق معامل مرونة نقطة الوسط)

ويمكن تلخيص حالات ودرجات مرونة الطلب السعرية سواء حسبت بطريقة النقط أو القوس (نقطة الوسط) على النحو التالي :

حالات مرونة الطلب السعرية (حالة منحنى الطلب)	التغير النسبي للأسعار والكميات	درجات مرونة الطلب السعرية (معامل المرونة)
منحنى طلب مرن نسبياً	% Δ ك ط > % Δ س	م ط > 1
منحنى طلب غير مرن نسبياً	% Δ ك ط < % Δ س	م ط س< 1
منحنى طلب متكافئ المرونة	% Δ ك ط = % Δ س	م ط س = 1
منحنى طلب عديم المرونة	% Δ ك ط = صفر	م ط س = صفر
منحنى طلب لا نهائي المرونة	% Δ ك ط = α	م ط س = α ما لانهاية

2- استخدام مرونة الطلب السعرية في التنبؤ بالطلب .

يتم استخـدام مرونة الطلب السعرية في التنبؤ بالطلـب باستخدام بيانات فعليـة لحساب معـامل المرونة عند سعرين وكـميتين للـطلب ، ثم الاعتمـاد على معامل المرونة المحـسوب واستـخدامـه لمعرفـة الطلب المتـوقع عند الأسعـار الجديدة سـواء بالزيادة أو بالنقصـان عن الأسعار السابقة .

حالة (3)

افتـرض في الحالة رقم (1) أن السعـر اتجه إلى الانخفـاض عام 2002 بنسبة 25% عن عام 2001 فما هو الطلب المتوقع عام 2002؟

الحل

يلاحظ أن البيانات الفعلية كانت على النحو التالي :

2000	$س_1$	10	$ك_1$	50
2001	$س_2$	8	$ك_2$	70

$$\text{وبتطبيق معامل المرونة} = \frac{\Delta ك}{\Delta س} \times \frac{س_1}{ك_1}$$

تصبح النتيجة م ط س = 2

وبالتالي يمكن التنبؤ بالطلب عام 2002 عندما ينخفض السعر بنسبة 25% عن عام 2001 أي ينخفض بمبلغ 2 جنيه ليصبح 6 جنيهات ، ويتم ترتيب البيانات كالآتي :

2001	$س_1$	8	$ك_1$	70
2002	$س_2$	6	$ك_2$	؟

ويتم التنبؤ بالطلب على النحو التالي :

$$\text{م ط س} = \frac{\text{ك}_2 - \text{ك}_1}{\text{ك}_1} \times \frac{\text{س}_1}{\text{س}_2 - \text{س}_1}$$

$$-2 = \frac{\text{ك}_2 - 70}{70} \times \frac{8}{6-8}$$

$$-2 = \frac{\text{ك}_2 - 70}{70} \times \frac{8}{-2}$$

$$-2 = \frac{8\,\text{ك}_2 - 560}{-140}$$

$$8\,\text{ك}_2 - 560 = 280$$

إذن $\text{ك}_2 = 105$ (ألف وحدة)

وبالتالي تصبح الكمية المطلوبة المتوقعة عام 2002 هي 105 (ألف وحدة) أي أن انخفاض السعر بنسبة 25% يؤدي إلى زيادة الطلب بنسبة 50% .

وهكذا تبنى السياسة التسويقية للمشروع على الرقم المقدر للطلب بدلالة مرونة الطلب السعرية ، ويمكن التنبؤ بالطلب لفترة أطول من ذلك بنفس الطريقة ، مع ملاحظة أننا نفترض ثبات معامل المرونة وأن الطلب يتأثر بالسعر ، وهذه مسائل تخضع لبعض الجدل إلا أنها لا تثني صانعي السياسة التسويقية في المشروع عن التحمس لاستخدامها لأنها على درجة عالية من الأهمية بالنسبة لاقتصاديات المشروع .

3- مرونة الطلب الدخلية واستخدامها للتنبؤ بالطلب

بنفس طريقة استخدام مرونة الطلب الفعلية يمكن استخدام مرونة الطلب الدخلية للتنبؤ بالطلب .

وتعرف مرونة الطلب الدخلية بأنها "مدى استجابة الكمية المطلوبة للتغيير النسبي في دخل المستهلك" .

$$\text{معامل مرونة الطلب} = \frac{\text{التغير النسبي في الكمية المطلوبة}}{\text{التغير النسبي في الدخل}}$$

$$\text{م ط ل} = \frac{\Delta \text{ك}}{\Delta \text{ل}} \times \frac{\text{ل}_1}{\text{ك}_1}$$ (الصورة الأولى) حيث ل هي الدخل

$$\text{م ط ل} = \frac{\Delta \text{ك}}{\Delta \text{ل}} \times \frac{\text{ل}_1 + \text{ل}_2}{\text{ك}_1 + \text{ك}_2}$$ (الصورة الثانية) حيث ل هي الدخل

حالة (4)

إذا كانت لديك البيانات التالية

السنوات	الدخل	الكمية المطلوبة (بالألف وحدة)
2000	500	100
2001	600	150

فالمطلوب حساب معامل مرونة الطلب الدخلية

الحل

$$\text{م ط ل} = \frac{150 - 100}{600 - 500} \times \frac{500}{100} = \frac{50}{100} \times \frac{500}{100} = 2{,}5$$

ويلاحظ أن الإشارة موجبة لأن العلاقة طردية بين الدخل والكمية المطلوبة ، ودلالة معامل مرونة الطلب الدخلية تشير إلى أن تغيراً طفيفاً في الدخل بنسبة (1%) يؤدي إلى تغير

في الكميـة المطلوبة (الطلب) بنسـبة 2,5% أي في الحالة التي بين أيدينـا عندما يزيد الدخل بنسبة 1% فإن الكميـة المطلوبة تزيد بنسبة 2,5% . وعمـوماً نتذكر أن مـرونة الطلب الدخلية تفـرق بين السلع الضـرورية والسلع الكمـاليـة . فـإذا كان مـعـامل المرونة يقل عن الواحـد الصـحيح فـالسلعة تـكون ضرورية ، وإذا كـان معـامل المرونة أكـبر من الواحـد الصحـيح فالسلعة تكون كمالية . وتنطبق نفس حالات المرونة السابق الإشارة إليها على مرونة الطلب الدخلية من حيث حالة منحنى الطلب إذا ما كان مرناً نسبـياً ، أو غير مرن نسبياً ، أو متكافئ المرونة أو عديم المرونة ، أو لا نهائي المرونة .

والأهم هو كـيـفيـة اسـتـخـدام مرونة الطـلب الدخليـة في التنبـؤ بالطلب ، حـيث يتم استخدامها بنفس الطريقة المستخدمة في مرونة الطلب السعرية .

حالة (5)

إذا زاد الدخل عـام 2002 بنسـبة 25% عن عام 2001 في الحـالة رقـم (4) فمـا هو الطلب المتوقع عام 1996؟

الحل

يلاحظ أن البيانات الفعلية كانت على النحو التالي :

2000	ل1	500	ك1	100
2001	ل2	600	ك2	150

وبتطبيق معامل مرونة الطلب الدخلية =

$$م ط ل = \frac{\Delta ك}{\Delta ل} \times \frac{ل 1}{ك 1}$$

وتصبح النتيجة

م ط ل = 2,5

وبالتالي يمكن التنبؤ بالطلب عام 2002 عندما يزيد الدخل بنسبة 25% عن عام 2001 ، أي يزيد بحوالي 150 ليصبح 750 ويتم ترتيب البيانات على النحو التالي :

2001	ل1	600	ك1	150
2002	ل2	750	ك2	?

يكون م ط ل في صورته التفصيلية =

$$\frac{ك_2 - ك_1}{ك_1} \times \frac{ل_1}{ل_2 - ل_1}$$

$$2.5 = \frac{ك_2 - 150}{150} \times \frac{600}{600 - 750}$$

$$2.5 = \frac{ك_2 - 150}{150} \times \frac{600}{150}$$

$$2.5 = \frac{ك_2 - 150}{150} \times 4$$

$$2.5 = \frac{ك_2 - 600}{150}$$

4 ك 2− 600 = 375

ك2 = 243.75 (ألف وحدة)

أي أن زيادة الدخل بنسبة 25% يؤدي إلى زيادة الطلب بنسبة 62,5% وهكذا تبنى السياسة التسويقية للمشروع على الرقم المقدر للطلب بدلالة مرونة الطلب الدخلية ، ويمكن التنبؤ بالطلب لفترة أطول من ذلك بنفس الطريقة مع ملاحظة أن هناك بعض المشاكل التي تواجه استخدام أسلوب مرونة الطلب الدخلية مثل افتراض ثبات معامل المرونة ، وتحول المستهلك من استهلاك سلعة إلى سلعة أخرى بمجرد زيادة دخله .

4- مرونة الطلب المتقاطعة واستخدامها في التنبؤ بالطلب

وتعرف مرونة الطلب المتقاطعة (التبادلية) ، بأنها "مدى استجابة الكمية المطلوبة من السلعة للتغير النسبي في أسعار السلع الأخرى المرتبطة بها ، سواء البديلة عنها أو المكملة لها"

ويمكن أن توجد ثلاثة أوضاع فيما يتعلق بتقديرات تلك المرونة ، فقد نجد أن إشارة معامل مرونة الطلب المتقاطعة سالبة لتعبر عن العلاقة العكسية بين طلب السلعة محل الدراسة وسعر السلعة الأخرى المرتبطة بها وهنا تصبح السلعتان متكاملتين (الشاي والسكر) .

وقد نجد أن إشارة معامل مرونة الطلب المتقاطعة موجبة لتعبر عن العلاقة الطردية بين الطلب على السلعة محل الدراسة وسعر السلعة الأخرى المرتبطة بها ، وهنا تصبح السلعتان بديلتين أي متنافستين (الشاي واللبن) .

وقد نجد أن معامل المرونة = صفر ، فتصبح السلعتان مستقلتين (الشاي والثلاجة) .

وهكذا تفرق مرونة الطلب المتقاطعة بين السلع البديلة والمكملة ، والمستقلة . وتنطبق نفس الحالات الخمس ودلالات درجات مرونة الطلب السابق الإشارة إليها على مرونة الطلب المتقاطعة .

ولو أننا بفرض أمام السلعتين (أ) ، (ب) وندرس الطلب على (أ) بدلالة سعر (ب)

$$\text{فإن معامل مرونة الطلب المتقاطعة} = \frac{\text{التغير النسبي في الكمية المطلوبة من السلعة (أ)}}{\text{التغير النسبي في سعر السلعة (ب)}}$$

$$\text{أي أن م ط ق } \frac{\Delta \text{ ك أ}}{\Delta \text{ س ب}} \times \frac{\text{س ب}}{\text{ك أ}}$$

حالة (6)

إذا كانت لديك البيانات التالية عن السلعة (أ) ، والسلعة (ب)

السنة	الكمية المطلوبة من السلعة (أ) بالألف وحدة	سعر السلعة (ب)
2000	200	100
2001	100	200

فالمطلوب تقدير معامل مرونة الطلب المتقاطعة

الحل

$$\text{م ط ق} = \frac{\Delta \text{ ك أ}}{\Delta \text{ س ب}} \times \frac{\text{س}_1\text{ ب}}{\text{ك}_1\text{ أ}}$$

$$= \frac{100}{100} \times \frac{100}{200} = \frac{1}{2}$$

أي أن السلعتين متكاملتان ، وأن تغيراً نسبياً 1% في سعر السلعة (ب) يؤدي إلى تغير الطلب على السلعة (أ) بنسبة 5,% وفي هذه الحالة زيادة سعر السلعة (ب) يؤدي إلي انخفاض الكمية المطلوبة من السلعة (ب) .

ومن السهل التنبؤ في هذه الحالة بالطلب على السلعة (أ) بنفس الآلية السابق شرحها في المرونات الأخرى ، لكن بدلالة معامل مرونة الطلب المتقاطعة .

حالة (7)

إذا كانت لديك البيانات التالية

السنة	الكمية المطلوبة من السلعة (أ) بالألف وحدة	سعر السلعة (ب)
2000	200	100
2001	300	200

فالمطلوب تقدير معامل مرونة الطلب المتقاطعة .

الحل

$$م\ ط\ ق = \frac{300 - 200}{200 - 100} \times \frac{100}{200} = \frac{100}{100} \times \frac{100}{200} = \frac{1}{2}$$

أي أن السلعتين بديلتان لأن الإشارة موجبة وأن تغييراً نسبياً 1% في سعر السلعة (ب) يؤدي إلى تغير الطلب على السلعة (أ) بنسبة 5,% وفي هذه الحالة فإن زيادة سعر السلعة (ب) يؤدي إلي زيادة الطلب على السلعة (أ) .

ومن السهل التنبؤ في هذه الحالة بالطلب على السلعة (أ) بنفس الآلية السابق شرحها في المرونات الأخرى ، لكن بدلالة معامل مرونة الطلب المتقاطعة .

وتجدر الإشارة إلى أن أسلوب استخدام المرونات في التنبؤ بالطلب يمكن أن يتطور عن ذلك فهنا نتعامل مع الموضوع بشئ من التبسيط ، حيث يوجد ما يسمى "بطريقة العوامل المؤثرة أو المستقلة" التي تجمع كل العوامل المؤثرة التي يمكن قياسها ، وتبحث في مدى تأثير العوامل مجتمعة على رقم الطلب المراد تقديره ، والوصول في النهاية إلى التنبؤ بالطلب بطريقة العوامل المستقلة ، بالإضافة إلى أن هناك تحليلات أخرى أكثر تقدماً مثل الانحدار والارتباط والنماذج الاقتصادية ، لا مجال للخوض فيها في هذا الفصل أو الكتاب عموماً .

ويلاحظ من ناحية أخرى أن هناك عوامل مؤثرة علـى مرونة الطلب أو محددة لها ، مثل وجـود بدائل للسلعة وتعـدد استعـمالات السلعـة ونسبـة المنفق من الدخل على السلعـة ، وطول الفترة الزمـنية ، ومدى ضرورية أو كمـالية السلعة ، وغيـرها من العوامل التي يجب أخذها في الاعتبار عند دراسة المرونة ودورها في التنبؤ بالطلب .

والأهم أن هناك دوراً هامـاً لمرونة الطلب تلعـبه في صنع السـياسـة السعـرية للمشـروع وتحقيق الربحية في إطار علاقتها بـالإيرادات الفعلية أو الكلية للمشروع ، فضلنا أن نفرد له فصلاً مـستقلاً في إطار التعـامل مع السياسة السعـرية للمشروع بكل جوانبهـا ، وذلك كما سيتضح من الفصل الرابع من هذا الكتاب .

حالات تطبيقية

(للمناقشة)

إذا كان قد تم استيعاب ومتابعة الفصل الثالث فمن المفيد دراسة ومناقشة الحالات التالية:

الحالة الأولى

افترض أن أحد المشروعات أراد التنبؤ بكمية الطلب (المبيعات) في الفترة القادمة ، وفي محاولة لكسب أسواق جديدة ، فهو على استعداد لتخفيض سعر بيع الوحدة من أحد منتجاته من 100 قرش إلى 80 قرشاً ، وكانت المبيعات الشهرية للمشروع منذ إنشائه 100 ألف وحدة ومرونة الطلب الفعلية لهذا المنتج تبلغ -2 ، فما هو قرار المشروع في ضوء تقديره للطلب في المرحلة القادمة .

الحالة الثانية

إذا كانت البيانات التالية عن الدخل والكمية المطلوبة

السنة	الكمية المطلوبة	الدخل (بالمليون جنيه)
2003	800	10000
2004	1600	15000

فإذا كان من المتوقع أن يزداد الدخل إلى 20000 (مليون جنيه) عام 2004 فما هي الكمية المطلوبة عام 2004 ؟

الحالة الثالثة

احسب مرونة الطلب المتقاطعة بين كل من السلعتين (ب) و(ج) مع السلعة (أ) وكذلك مرونة الطلب على السلعة (أ) .. إذا كانت الكمية المطلوبة من السلع أ ، ب ، ج هي 20 ، 6 ، 24 عندما كانت أسعارها على التوالي 6 ، 15 ، 10 . وعند انخفاض سعر السلعة (أ) إلى أربع وحدات نقدية أصبحت الكميات المطلوبة من هذه السلع 30 ، 10 ، 18 على التوالي .. حدد طبيعة العلاقة بين السلعة (أ) والسلعتين ب ، ج .

الحالة الرابعة

فيما يلي بعض البيانات عن الطلب على الأحذية والدخل القومي في بلد ما .

السنة	الطلب (بالمليون زوج)	الدخل القومي (وحدة نقدية)
2001	50	3000
2002	48	2600

فإذا علمت أن

(1) الدخل القومي سيوالي انخفاضه في عام 2003 إلى 2400 مليون جنيه

(2) معدل الادخار القومي 20%

فما هو حجم الطلب المتوقع لمشروعات إنتاج الأحذية عام 2003 إذا كانت مبيعاته تمثل 40% من مبيعات الصناعة ، وذلك باستخدام معامل مرونة الطلب الدخلية ما بين عامي 2001 و 2002 .



السياسة السعرية وربحية المشروع

السياسة السعرية وربحية المشروع

تمهيد

رغم الارتباط الوثيق بين السياسة التسويقية والسياسة السعرية للمشروع ـ حتى أن الكثيرين يعتبرون السياسة السعرية هي المحور الرئيسي للسياسة التسويقية ، وكثيراً ما يحدث خلط بين الاثنين ـ إلا أننا آثرنا تخصيص فصل مستقل لتأخذ السياسة السعرية للمشروع حقها من التحليل ؛ نظراً لأن نجاح أو فشل المشروع في أن يكون له سياسة سعرية كفء ، يؤثر على كثير من جوانب السياسة الاقتصادية على مستوى المشروع ، حيث إن تحديد معالم واتجاهات السياسة السعرية للمشروع ، والوصول إلى أسعار البيع المناسبة والملائمة تعتبر من أهم موضوعات السياسة الاقتصادية على مستوى المشروع ، لما لذلك من تأثير بالغ على الإيراد الكلي والتكلفة الكلية ومن ثم على ربحية المشروع ، بل وعلى كفاءة أدائه واستمراره في دنيا الأعمال . فالإيراد الكلي عبارة عن حاصل ضرب سعر الوحدة في الكمية المباعة ، والكمية المباعة تتفاوت مع التغيرات في السعر ، وهذا يتوقف على علاقة الإيراد الكلي بمرونة الطلب بالسعر ، وهي مسألة تحتاج إلى إلقاء الضوء عليها ، كما أن التكلفة الكلية والتكلفة المتوسطة، تتوقف على حجم الإنتاج ، وهو ما سنعالجه في سياسة الإنتاج في الفصل الخامس.

ولهذا فإن السياسة السعرية والتسعير يلعبان دوراً أساسياً في تخطيط الأرباح الكلية ، وعلى كل مشروع أن يكون لديه آلية التوفيق بين السعر وحجم الطلب وحجم الإنتاج وبالتالي التكاليف بطريقة تحقق أقصى ربح ممكن أو تحقق أهداف المشروع . ولا ننسى أن اتجاهات السياسة السعرية (والتسعير) ترتبط بشكل عضوي بالأسواق أو السوق التي يعمل فيها المشروع ، ومن ناحية أخرى تعتمد على أساليب التسعير ، حيث يتم في النهاية تحديد السعر المناسب الذي لا يعني الجمود والثبات ، بل هو قابل للمراجعة وإعادة النظر من فترة لأخرى ، ومن ثم فإن السياسة السعرية والتسعير يشتملان على عدة موضوعات لعل من أهمها :

أولاً : التعريف بالسياسة السعرية وأهدافها :

يمكن تعريف السياسة السعرية للمشروع على أنها "مجموعة القواعد والأساليب والإجراءات والتدابير التي تعمل على تحديد السعر المناسب لمنتجات المشروع الذي يكفي تحقيق الأهداف الموضوعة للمشروع وذلك خلال فترة زمنية معينة"

ويتضح من ذلك أنه في ضوء اتجاهات السياسة السعرية للمشروع تتخذ قرارات التسعير للمنتجات التي تكفل تحقيق الأهداف ، ولذلك يمكن أن نجد علاقة وثيقة بين السياسة السعرية والسياسة التسويقية ، وسياسة الإنتاج ، وحجم الإنتاج ونوعيته ومواصفاته ، والأرباح والتكاليف .

ويتركز هدف السياسة السعرية في الوصول إلى السعر المناسب الذي يحقق أهداف المشروع ، سواء هدف تحقيق أقصى ربح ممكن أو أي أهداف أخرى . وبذلك فإن السياسة السعرية والتسعير يلعبان دوراً أساسياً في تخطيط الربحية الكلية للمشروع ، وعلى كل مشروع يعمل في دنيا الأعمال أن يكون لديه الآلية التي يعمل من خلالها على التوفيق بين السعر وحجم الطلب ، وحجم الإنتاج وبالتالي الوصول بالتكاليف إلى الصورة التي تحقق أقصى ربح ممكن وتحقق أهداف المشروع الأخرى .

والسعر المناسب هو الذي لا يكون مرتفعاً لدرجة قد تؤدي إلى انخفاض الطلب (المبيعات) ، بحيث لا يجد المشروع مشترين لما يعرضه من إنتاج . وقد يترتب على ذلك عدم الاستغلال الكامل للطاقة الإنتاجية للمشروع وبالتالي ترتفع تكاليف الإنتاج ، بسبب وجود طاقة إنتاجية عاطلة متزايدة ، وليس السعر المناسب هو السعر المنخفض للغاية للدرجة التي لا يستطيع معها المشروع تغطية تكاليفه .

ولا يعني السعر المناسب الجمود والثبات ، بل هو قابل للمراجعة ، وإعادة النظر من فترة إلى أخرى بسبب وجود عوامل كثيرة مؤثرة على السعر والسياسة السعرية .

ثانياً : محددات السياسة السعرية :

حيث توجد مجموعة من المحددات التي تؤثر على صياغة ورسم السياسة السعرية للمشروع يضعها القائمون على تحديد الأسعار ووضع السياسة السعرية أمامهم لتكون تحت البحث والدراسة ، لعل من أهمها :

1- **مرونة الطلب وعلاقاتها بالإيراد الكلي والسعر المتوقع** : وبالتالي تحدد أهمية السلعة التي يقدمها المشروع للمستهلك ، وتحدد توجهات المشروع السعرية ، وعموماً هذا المحدد هو مكمل لدراسة وتحليل الطلب والتنبؤ به .

2- **السوق التي يعمل في ظلها أو إطارها المشروع** : فالسياسة السعرية في حالة المنافسة الكاملة تختلف عنها في حالة الاحتكار بأنواعه ، والسوق وحجم السوق يحددان درجة المنافسة التي تؤثر بشكل مباشر على السياسة السعرية .

3- **تكاليف إنتاج السلعة سواء المباشرة أو غير المباشرة** : إذ أن السعر الذي تعرض به السلعة لابد أن يغطي تكاليف الإنتاج في الأجل الطويل على الأقل ، وبالطبع تبنى تكاليف الإنتاج على حجم الإنتاج الذي يبنى بدوره على حجم الطلب المتوقع ، وتتأثر التكاليف بأسعار مستلزمات الإنتاج وأسعار عوامل الإنتاج .

4- **الأسلوب المناسب للتسعير الذي يؤدي إلى تعظيم الربح أو تحقيق أهداف المشروع** : فالربح المطلوب تحقيقه على رأس المال المستثمر ، يختلف معدله من سلعة إلى أخرى، ومن فترة إلى أخرى ومن مشروع إلى آخر .

5- **السياسات السعرية الأخرى التي تتبعها المشروعات الأخرى أو الدولة** : في سعيها للمحافظة على الأسعار مثل دعم الأسعار أو فرض ضرائب غير مباشرة على المنتجات المختلفة .

6- **مقدار الموازنة المستهدفة لتحقيق مستوى معين من الربحية** : في ظل سعر معين .

ولأغراض التحليل والدراسـة في هذا الفصل سيتم التركـيز على النقاط 1 ، 2 ، 4 وذلك على النحو التالي :

ثالثاً : مرونة الطلب السعرية ودورها في رسم السياسة السعرية

سبق تناول مرونة الطلب السعرية في الفصل الثالث وكيفية استخدامها في التنبؤ بالطلب على منتجات المشـروع ، إلا أنها هنا في مجال تحليل السياسـة السعرية يمكن أن تلعب دوراً هاماً لرسم اتجاهات السياسة السعرية ، واتخاذ قرار بسعر معين يتم البيع به من عدمه .

وذلك لأن هناك عـلاقـة مـعـينة تربط مـرونة الطلب الـسعـرية بالإيـراد الكلي الذي هو حاصل ضرب الكمية المباعة والمطلوبة في السـعر ، وتشمل هذه العلاقة السعر الذي تباع به السلعة ، وبناء على درجـة مرونة الطلب السعـرية وعلاقتهـا بالإيراد الكلي سيقرر صـانعو السياسة السعرية السير في الاتجاه الذي يتجه إليه سعر السلعة محل الدراسة .

بل يمكن من ناحـية أخرى اسـتخدام أسلوب المرونة للوصـول إلى أفضل سـعر ممكن أن تباع به السلعة في المستقبل ، ويمكن إيضاح ذلك من التحليل التالي :

1- العلاقة بين مرونة الطلب السعرية والإيراد الكلي والسعر وآثارها على السياسة السعرية .

حيـث توجد لتلك العـلاقة ثلاث حـالات تتوقف كل واحـدة على حالة مـرونة الطلب السعرية نذكرها بحالات تطبيقية على النحو التالي :

1/1- إذا كان الطلب مرناً نسبياً (كثير المرونة)

فإن العـلاقة بين التـغير في السـعر والتغـير في الإيراد الكلي الناجم عن بيـع السلعة هي علاقـة عكسيـة ، فإذا ارتفع السـعر انخفض الإيـراد الكلي وإذا انخفض السـعر زاد الإيراد الكلي .

1/1/1- افترض أن أحد المشروعات يفكر في القيام برفع سعر السلعة التي ينتجها من 4,5 جنيه إلى 5,5 جنيه ووجد أن الـكمية المباعة سـتنخفض من 2400 وحدة إلى 1600

وحدة ، فما هو الاتجاه؟

الحل

$$\text{م ط س} = \frac{-800}{1} \times \frac{10}{4000} = -2$$

أي أن الطلب مرن نسبياً

ويصبح الإيراد الكلي عند سعر 4,5 جنيه = 4,5 x 2400 = 10800 جنيه .

ويصبح الإيراد الكلي عند سعر 5,5 جنيه = 5,5 x 1600 = 8800 جنيه .

وبالتالي فإن الإيراد الكلي ينخفض ، ويؤثر ذلك على اتجاه السياسة السعرية وهو أنه في حالة الطلب المرن نسبياً فإن تلك العلاقة تشير إلى أن زيادة الأسعار تؤدي إلى انخفاض الإيراد الكلي وتبنى السياسة السعرية على هذا الاتجاه .

2/1/1- افترض أن المشروع فكر في خفض السعر من 4,5 جنيه إلى 3,5 جنيه ، ووجد أن الكمية سترتفع من 2400 وحدة إلى 3200 ، وحدة فما هو الاتجاه؟

الحل

$$\text{م ط س} = \frac{-800}{-1} \times \frac{8}{5600} = \frac{-8}{7} = 1.14$$

وبالتالي لازال الطلب مرناً نسبياً

ويصبح الإيراد الكلي عند سعر 4,5 جنيه =

4,5 x 2400 = 10800 جنيه أما عند سعر 3,5 جنيه

فيصبح الإيراد الكلي يساوي 3,5 x 3200 = 11200 جنيه

وبالتالي فإن الإيراد الكلي يزداد ، ويؤثر ذلك على اتجاه السياسة السعرية وهو أنه في حالة الطلب المرن نسبياً فإن تلك العلاقة تشير إلى أن انخفاض الأسعار يؤدي إلى زيادة الإيراد الكلي وتبنى السياسة السعرية على هذا الاتجاه .

2-1 إذا كان الطلب غير مرن نسبياً (قليل المرونة)

فإن العلاقة بين التغير في السعر والتغير في الإيراد الكلي ، علاقة طردية فإذا ارتفع السعر ارتفع الإيراد الكلي وإذا انخفض السعر انخفض الإيراد الكلي .

1/2/1- افترض أن أحد المشروعات رفع السعر من 4 جنيهات إلى 6 جنيهات وبالتالي انخفضت الكمية المطلوبة من 1100 وحدة إلى 900 وحدة فما هو الاتجاه؟

الحل

$$\text{م ط س} = \frac{100}{-1} \times \frac{7}{2300} = \frac{7}{23} = -0.3$$

أي أن الطلب غير مرن (قليل المرونة) .

ويصبح الإيراد الكلي عند سعر 4 جنيهات = 4 x 1100 = 4400 جنيه

أما عند سعر 6 جنيهات فيصبح الإيراد الكلي = 6 x 900 = 5400 جنيه

وبالتالي فإن الإيراد الكلي يزداد في حالة ارتفاع السعر ، ويؤثر ذلك على اتجاه السياسة السعرية ، وهو أنه إذا كان الطلب غير مرن نسبياً فإن تلك العلاقة تشير إلى أن زيادة الأسعار ستؤدي إلى زيادة الإيراد الكلي وتبنى السياسة السعرية في هذا الاتجاه .

2/2/1- افترض أن هذا المشروع فكر أن يخفض السعر من 4 جنيهات إلى 3 جنيهات ، وبالتالي زادت الكمية المطلوبة من 1100 وحدة إلى 1200 وحدة فما هو الاتجاه؟

الحل

$$\text{م ط س} = \frac{2000}{-2} \times \frac{10}{10000} = -1$$

أي أن الطلب غير مرن .

ويصبح الإيراد الكلي عند السعر 4 جنيهات = 4 x 1100 = 4400 جنيه

أما عند السعر 3 جنيهات فيصبح الإيراد الكلي 3 x 1200 = 3600 جنيه

وبالتالي فـإن الإيراد الكلي ينخفض فـي حالة انخفـاض السعر ، ويؤثـر ذلك على اتجاه السيـاسة السـعرية هو أنه إذا كان الـطلب غير مـرن نسبـياً ، فإن تلك العـلاقة تشـير إلى أن انخفاض السعر سيؤدي إلى انخفاض الإيراد الكلي وتبنى السياسة السعرية في هذا الاتجاه .

3/1- إذا كان الطلب متكافئ المرونة

فإن العلاقة بين التغير في السعر والتغير في الإيراد الكلي تكون ثابتة لا تتغير ، فإذا ارتفع السعر فإن ذلـك لن يؤدي إلى تغيير في الإيراد الكلي ، وإذا انخفض السعـر فإن ذلك أيضاً لن يؤدي إلى تغيير في الإيراد الكلي .

1/3/1- افتـرض أن أحد المشروعات رفع السـعر من 4 جنيهات إلى 6 جنيهـات وبالتالي انخفضت الكمية المطلوبة من 6000 وحدة إلى 4000 وحدة فما هو الاتجاه؟

الحل

$$\text{م ط س} = \frac{2000}{-2} \times \frac{10}{10000} = -1$$ أي أن الطلب متكافئ المرونة .

ويصبح الإيراد الكلي عند سعر 4 جنيهات = 4 x 6000 = 24000 جنيه

أما عند سعر 6 جنيهات فيصبح الإيراد الكلي = 6 x 4000 = 24000 جنيه

وبالتالي فـإن الإيراد الكلي لا يتغيـر في حالة ارتفاع السعـر ويؤثر ذلك على اتجاه السيـاسة السعـرية ، وهو أنه إذا كان الطلب مـتكافئ المرونة فإن تلك الـعلاقة تشـير إلى أن زيادة السـعر لاتؤدي إلى زيادة الإيراد الكلي ، بل يظل ثابتاً لا يتغير وتبنى السياسة السعرية في هذا الاتجاه.

2-3-1 افتـرض أن هذا المشروع فكر أن يخفض السـعر من 4 جنيهات إلى 3 جنيهات ، وبالتالي زادت الكمية المطلوبة من 6000 وحدة إلى 8000 وحدة فما هو الاتجاه؟

الحل

$$\text{م ط س} = \frac{2000}{-1} \times \frac{7}{14000} = -1$$ الطلب متكافئ المرونة .

ويصبح الإيراد الكلي عند سعر 4 جنيهات = 4 x 6000 = 24000 جنيه

أما عند سعر 3 جنيهات فيصبح الإيراد الكلي = 3 x 8000 = 24000 جنيه

وبالتالي فإن الإيراد الكلي لا يتغير في حالة ارتفاع السعر ويؤثر ذلك على اتجاه السياسة السعرية ، وهو أنه إذا كان الطلب متكافئ المرونة فإن تلك العلاقة تشير إلى أن انخفاض السعر لا يؤدي إلى زيادة الإيراد الكلي ، بل يظل ثابتاً لا يتغير وتبنى السياسة السعرية في هذا الاتجاه .

ولعل إدراك اتجاهات تلك العلاقة بين الإيراد الكلي والسعر في حالات مرونة الطلب المختلفة يؤدي إلى وضع سياسة سعرية سليمة تؤدي إلى تعظيم أرباح المشروع أو الأهداف الأخرى ، أو تجنب اتخاذ قرارات واتجاهات خاطئة في هذا المجال .

2- استخدام مرونة الطلب السعرية في اختيار أفضل الأسعار في المستقبل :

حيث تستخدم مرونة الطلب السعرية أيضاً في مجال السياسة السعرية ، للتوصل إلى أفضل الأسعار التي يمكن تحديدها لبيع منتجات المشروع في المستقبل ، إذا أمكن تقدير وحساب متوسطات الكميات ومتوسطات الأسعار ، خلال سلسلة معينة ، وحساب معامل مرونة نقطة الوسط واختيار السعر الذي عنده يكون معامل المرونة قريباً من الواحد الصحيح أو الواحد الصحيح .

والحالة التالية توضح ذلك :

السعر بالجنيه	الكمية المطلوبة بالألف وحدة	معامل مرونة نقطة الوسط
5	صفر	-
4	10	9
3	20	2,33
2	30	1,-
1	40	-,43
صفر	50	-,11

(يمكن الوصول إلى العمود الثالث بحساب مرونة نقطة الوسط)

وبالتالي فإن أفضل الأسعار طبقاً لهذه الحالة تتحدد عند السعر 2 جنيه .

رابعاً : الأسواق واتجاهات السياسة السعرية

1- التقسيم النظري للأسواق واتجاهات السياسة السعرية

تعتبر الأسواق إحدى المحددات الرئيسية لاتجاهات السياسة السعرية على مستوى المشروع، ونعود فنذكر أن هناك أربعة أنواع من الأسواق من حيث درجة المنافسة التي تسود في كل سوق ، وكل سوق له خصائصه التي تحدد مدى قدرة المشروع على التأثير على الأسعار ، وكيف تتكون الأسعار ، ومدى الاختلاف في الأسعار وكلها تحدد السياسة السعرية لكل مشروع في كل سوق .

1/1- سوق المنافسة الكاملة :

وتتلخص خصائصها وشروطها في :

- وجود عدد كبير جداً من المتعاملين أو المشروعات لدرجة أن أحداً منهم لا يستطيع التأثير على السعر في السوق ، ويسود بالتالي سعر واحد معطى ليتعامل على أساسه كل المتعاملين ، وتكون السياسة السعرية مبنية على أساس هذا الاتجاه وعلى المشروع أن يعظم أرباحه من خلال تقليل التكاليف إلى أدنى حد ممكن .
- عدم وجود أي اتفاقيات بين المشروعات المكونة للسوق .
- هدف كل مشروع هو تعظيم الربح .
- حرية الدخول والخروج من السوق دون أية قيود .
- تجانس السلع المنتجة تجانساً مطلقاً .
- المعلومية الكاملة بأحوال السوق مثل الكميات المعروضة وحجم الطلب والأسعار السائدة والتي تساعد على أن تكون سعر واحد يسود السوق .

ـ انعدام تكلفة النقل وحرية انتقال عناصر الإنتاج .

2- سوق المنافسة الاحتكارية :

حيث يوجد عدد كبير من المشروعات تعرض سلعاً غير متجانسة ، بما يتيح للمشتري أو المستهلك المفاضلة ، وبالتالي يكون هناك اختلاف في الأسعار ، وتبنى السياسة السعرية لكل مشروع في هذا الاتجاه من خلال سياسة التمييز .

3- سوق احتكار القلة :

حيث يسيطر عدد قليل من المشروعات على السوق التي تتميز بوجود احتكار قلة متمايز يعرض سلعاًة غير متجانسة واحتكار قلة غير متمايز يعرض سلعاً متجانسة ، والأسعار تتحدد بناء على ردود أفعال المشروعات في السوق ، ويوجد اختلاف مرحلي في الأسعار ، ثم يتم الاتفاق على أسعار البيع ويضطر بقية المحتكرين إلى تعديل أسعار بيعهم لتكون في نفس المستوى وإلا كان مصيرهم الخروج من السوق ، وبالتالي فإن تغير الأسعار يأتي من خلال ردود الأفعال المتماثلة أو المختلفة حسب الأحوال ، حيث تتميز قرارات المتعاملين في هذه السوق بحذر شديد وبالتالي لابد من الاتفاق بين أطراف السوق في النهاية على أسعار تميل غالباً إلى الجمود أو التغير البطئ ، وتبنى السياسة السعرية في هذا الاتجاه .

4- سوق الاحتكار الكامل :

حيث يوجد مشروع واحد يقوم بإنتاج سلعة ليس لها بدائل قريبة وبالتالي تنعدم المنافسة، وتبنى السياسة السعرية للمشروع في هذا السوق على أساس التحكم في السعر تاركاً تحديد الكمية للمستهلكين ، أو التحكم في الكمية تاركاً تحديد السعر للسوق وردود أفعال المستهلكين والطلب على السلعة ، ولكنه لا يستطيع التحكم في السعر والكمية معاً في وقت واحد ، ويمكن أن تبنى السياسة السعرية في هذه الحالة على أساس تجزئة السوق إلى عدة أسواق ذات مرونات مختلفة للطلب بشرط عدم اتصالها ، ويمكن أن تُميز وحدات السلعة المنتجة للحصول على أسعار مختلفة ، إذن يمكن للمحتكر أن يبني سياسة التمييز

السعري والسلعي .

2- التقسيم العملي للأسواق واتجاهات السياسة السعرية

حيث توجد ملاحظة على درجة كبيرة من الأهمية وهي أن تقسيم النظرية الاقتصادية للأسواق إلى أربع أسواق يأتي من خلال القياس على حالة سوق المنافسة الكاملة التي قل أن توجد في الحياة العملية ، رغم أنها موجودة في بعض السلع . ولذلك تتدرج نماذج الأسواق فيما يتعلق بالسياسة السعرية لتكون لنا نماذج أكثر تفصيلاً لتعلن عن سقوط واحد أو أكثر من الفروض التي تقوم عليها حالة المنافسة الكاملة ، وعليه يصبح من المتعين كشف واستنتاج كيفية تحديد سعر السلعة واتجاه السياسة السعرية في كل النماذج التالية ، بداية بنموذج المنافسة الكاملة

1/2- حالة وجود عدد كبير من المشروعات والحجم النسبي للإنتاج ضئيل ونوع السلعة واحد :

في هذا النموذج يسود سعر واحد لكل المشروعات في السوق ، والسياسة السعرية ستتجه إلى ذلك ، وسيتلاشى أي رد فعل من جانب المشروعات الأخرى عند تغيير الكمية المنتجة لملائمتها مع السعر السائد ، أو عند محاولة المشروع تغيير السعر نظراً لضآلة الحجم النسبي لإنتاج المشروعات بسبب كثرة عددها .

2/2- حالة وجود عدد كبير من المشروعات والحجم النسبي للإنتاج ضئيل ونوع السلعة مختلف :

حيث يسقط هذا النموذج شرط التجانس ، وهنا لا يكون هناك سعر واحد ، بل أسعار متعددة بصفة دائمة لأصناف السلعة التي تنتجها المشروعات ، وتكون لكل مشروع سياسته السعرية الخاصة به ، لكن يتبقى ملاحظة وهي أن إمكانية التأثير في السعر عن طريق تغيير الكمية المعروضة تكون محدودة ؛ وذلك لكثرة الأصناف القريبة البديلة ، وفي نفس الوقت لا يتوقع أن تكون هناك ردود أفعال من جانب المشروعات الأخرى عند تغيير الأسعار

وذلك لضآلة الحجم النسبي لإنتاج المشروعات بسبب كثرة عددها .

3/2- حالة وجود عدد قليل من المشروعات والحجم النسبي للإنتاج كبير ونوع السلعة واحد :

وبالتالي ستوجد في هذا النموذج أسعار متعددة أو مختلفة لفترة مؤقتة تحددها المشروعات المتواجدة في السوق ، ومن المتوقع أن يكون لكل مشروع سياسته السعرية الخاصة به ، حيث يستطيع كل مشروع من هذه المشروعات الضخمة أن يؤثر في هذا السعر الذي يبيع به (عن طريق الكمية المنتجة) .

إلا أن هذه الحالة لن تستمر لفترة طويلة ، إذ سرعان ما يتعرض المشروع لرد فعل من المشروعات الأخرى المنافسة له عند تغيير الكمية التي ينتجها وبالتالي التأثير على السعر ، وقد تأخذ المنافسة صورة حرب أسعار إلا أن هذه الحرب لا تستمر إلى ما لا نهاية ، حيث أنها تشكل تدميراً للمشروعات المتنافسة . ويميل الوضع إلى اختفاء هذه المنافسة المدمرة وسرعان ما يتم الاتفاق بين المشروعات المتنافسة على تقسيم السوق وتحديد سعر واحد .

4/2- حالة وجود عدد قليل من المشروعات والحجم النسبي للإنتاج كبير ونوع السلعة مختلف :

وفي هذا النموذج ، ستسود أسعار متعددة بصفة دائمة تحددها المشروعات للأصناف التي تنتجها ويكون لكل مشروع السياسة السعرية الخاصة به حيث تكون له القدرة على التأثير في السعر الذي يبيع به عن طريق تغيير الكمية التي يعرضها وذلك لوجود عنصرين مؤثرين هما كبر حجم المشروع نسبياً وبالتالي كبر حجم الإنتاج النسبي من ناحية ، ومن ناحية أخرى إنتاجه سلعة أو صنف مختلف عن الأصناف التي تنتجها المشروعات الأخرى.

ويتعرض كل مشروع إلى رد فعل للسياسة السعرية التي ينتهجها من جانب المشروعات الأخرى ، غير أنه يكون أقل وأخف أثراً من الحالة السابقة مباشرة لأن كل مشروع يعمل في سوق مستقلة إلى حد ما عن أسواق المشروعات الأخرى حيث إن لكل مشروع عملاءه

ومستهلكيه من المستثمرين بفضل الصنف الذي ينتجه . وتتحدد العلاقة بين المشروعات العاملة في إنتاج هذه السلعة بمدى الأهمية لعامل الاستقرار المتمثل في استقلال كل مشروع في تصرفاته ، وعدم الاستقرار المتمثل في المنافسة ، ومدى تأثير كل منهما على الآخر .

5/2- حالة وجود عدد اثنين فقط من المشروعات والحجم النسبي للإنتاج كبير ونوع السلعة واحد :

فالمتوقع في هذا النموذج أن تسود أسعار متعددة لفترة من الوقت ، أو بمعنى أدق وجود سعر خاص بالسلعة التي ينتجها كل مشروع ، وبالتالي لكل مشروع سياسته السعرية ، ويواجه كل من المشروعين ردود أفعال عنيفة من جانب المشروع الآخر في حالة التغير في السعر لأحد المشروعين ، وقد تأخذ الأمور شكل حرب أسعار أشد وأعتى من المذكورة في الحالة رقم (3/2) حيث تنحصر المنافسة بين المشروعين اللذين يقومان بكل إنتاج السوق (الصناعة) فضلاً عن أن كليهما ينتج نفس السلعة وبالتالي تكون درجة الإحلال كاملة بين منتجاتهما والمتوقع أن تستمر العلاقة بين هذين المشروعين في النهاية أيضاً بالاتفاق على توحيد السعر وتقسيم السوق بينهما .

6/2- حالة وجود عدد اثنين فقط من المشروعات والحجم النسبي للإنتاج كبير ونوع السلعة مختلف :

فالمتوقع أيضاً وجود اختلاف في أسعار النوعين من الإنتاج وأن يكون لكل مشروع سياسته السعرية الخاصة به ، أما فيما يتعلق بردود فعل كل مشروع تجاه الآخر عند تغيير سياسته فمن المتوقع أن يكون أقل عنفاً من الحالة السابقة مباشرة (5/2) ويتوقف تحديد درجة رد الفعل على درجة الإحلال بين السلعتين ، أي أنه كلما زادت درجة الإحلال بين السلعتين اشتعلت حرب الأسعار أكثر والعكس صحيح ، وفي النهاية تميل العلاقة بين المشروعين إلى الوضع الذي يترتب على مدى الأهمية النسبية لعامل الاستقرار (اختلاف السلعتين) ، وعامل عدم الاستقرار .

7/2- حالة وجود مشروع قائد وعدد كبير من المشروعات التابعة الصغيرة ، والحجم النسبي لإنتاج القائد كبير ، وضئيل للمشروعات الأخرى والسلعة المنتجة واحدة

فإن هذا النموذج يشير إلى أنه من المتوقع أن يسود أو يوجد سعر واحد يحدده المشروع القائد وتتبعه المشروعات العديدة صغيرة الحجم التي تعمل إلى جانب المشروع القائد ، ومن ثم فإن مقدرة المشروع على تحديد الأسعار يتوقف على عاملين ، الأول هو الحجم النسبي لإنتاجه أو نصيبه من السوق ، والثاني مرونة العرض للمشروعات الأخرى التابعة ، ومن المتوقع أن تزداد مقدرة المشروع القائد كلما كبر الحجم النسبي لإنتاجه وكلما انخفضت مرونة العرض للمشروعات الأخرى والعكس صحيح . وتخضع المسألة هنا لاحتمالين يؤثران على السياسة السعرية عموماً في هذه الحالة :

الاحتمال الأول : إذا حدد المشروع القائد سعر للسلعة أعلى من سعر التوازن ، فيكون رد الفعل للمشروعات التابعة هو التوسع في إنتاجها ويكون هذا التوسع كبيراً كلما كانت مرونة العرض لهذه المشروعات كبيرة ، ولكن زيادة العرض الكلي للسلعة توجد ضغطاً نحو تخفيض السعر السائد في السوق ، وهو ما يناقض أهداف المشروع القائد وسياسته السعرية .

الاحتمال الثاني : إذا حدد المشروع القائد سعر للسلعة يقل عن سعر التوازن فإن ذلك سوف يرغم المشروعات التابعة للخروج من السوق وبذلك يحقق قدراً إضافياً من السيطرة على السوق .

وبالتالي فإن المسألة ستتوقف على مدى قدرة المشروع القائد على وضع سياسة سعرية على درجة من الكفاءة بحيث تؤدي إلى وجود سعر للتوازن يسود السوق وتتبعه المشروعات الأخرى التابعة .

8/2- حالة مشروع قائد وعدد كبير من المشروعات التابعة الصغيرة ، والحجم النسبي لإنتاج القائد كبير وضئيل للمشروعات الأخرى ، وسعر السلعة مختلف .

هنا في هذا النموذج تقل قدرة المشروع القائد على التحكم في أسعار سلع المشروعات الصغيرة بسبب اختلاف نوع السلعة المنتجة وتتجه السياسة السعرية المتبعة إلى وجود سعر يحدده المشروع القائد للنوع الذي ينتجه ، ويكون لكل مشروع تابع سعر خاص للنوع الذي ينتجه ، إلا أن هيكل الأسعار للمشروعات التابعة تتحدد إلى حد كبير بالسعر الذي يحدده المشروع القائد .

ويلاحظ بصفة عامة أن السياسة السعرية لدى المشروعات الصغيرة في هذا النموذج ستتميز بقدر معين عن السياسة السعرية التي يتبعها المشروع القائد . وتتوقف قدرة المشروع القائد على تحديد هيكل الأسعار على عدد من العوامل لعل من أهمها :

1/8/2- الحجم النسبي للمشروع القائد ونصيبه من السوق .

2/8/2- درجة مرونة عرض منتجات المشروعات الصغيرة التابعة .

3/8/2- معدل أو درجة الإحلال بين السلعة التي ينتجها المشروع القائد ومنتجات المشروعات التابعة .

9/2- حالة وجود مشروع واحد فقط يقدم كل انتاج السوق ونوع السلعة واحد :

وفي هذا النموذج للاحتكار الكامل ، تبنى السياسات السعرية على أساس وجود سعر واحد في السوق يحدده المحتكر في ضوء ظروف الطلب ودرجة المرونة وتكاليف الإنتاج ، مع الإشارة إلى أنه يمكن أن تُتبع سياسة التمييز السعري بشرط أن يكون لديه القدرة على تجزئة السوق إلى عدة أسواق ذات مرونات مختلفة للطلب ، وضمان عدم اتصالها ، ويمكن أن يميز وحدات السلعة المنتجة ويحصل على أسعار مختلفة .

وهناك ملاحظة أخيرة حول هذا التحليل ، وهي أنه يمكن أن يصبح للمشروع سياسة سعرية مستقلة كلما زاد تأثيره في السوق ، وهذا التأثير لن يتأتى إلا إذا أصبح إنتاجه يمثل

نسبة محسوسة من الإنتاج الكلي حتى يستطيع أن يؤثر في السوق ، كما لو كان واحداً من عدد قليل من المشروعات الأخرى ، ويظهر تأثير المشروع في السوق واضحاً من قدرته على رفع السعر دون تحول الكثير من عملائه للمشروعات الأخرى ، مع تقديم تحسين مستمر للمنتجات الخاصة به لكي يحصل على التفوق والتميز في السوق .

والأهم أن هناك حاجة لكل مشروع ، في أن يكون له السياسة السعرية الكفء التي تعظم من قيمته ، وتزيد من قدرته على التأثير في السوق .

خامساً : السياسة السعرية وتحديد أفضل الأسعار لمنتجات المشروع :

تختلف السياسة السعرية في تحديد أفضل الأسعار لمنتجات المشروع باختلاف الهدف من التسعير والذي يرتبط بدوره بالهدف (أو الأهداف) الذي يسعى المشروع إلى تحقيقه ، ومن هنا تنوعت السياسة السعرية في مجال البحث وتحديد أفضل الأسعار لمنتجات المشروع، حسب الهدف من عملية التسعير لتحديد الأسعار ، وظروف وأوضاع المشروعات، وفيما يلي أهم أشكال السياسة السعرية :

1- السياسة السعرية في حالة تعظيم الربح باستخدام التحليل الحدي :

حيث تتجه السياسة السعرية إلى الأسلوب الحدي في تحديد السعر الذي يحدد أقصى ربح (ويستخدم في ذلك الأساليب الرياضية والأشكال البيانية) [1] ، حيث نجد :

- أن المسألة في سوق المنافسة الكاملة لا تحتاج إلا إلى تحديد التكلفة الحدية (مع الاتجاه إلى الترشيد وتخفيض التكاليف كلما أمكن) التي تتساوى مع الإيراد الحدي والأخير يساوي سعر آخر وحدة مباعة ، ويساوي أيضاً التكاليف المتوسطة .
- ويستخدم هذا الأسلوب أيضاً في حالات المنافسة الاحتكارية حيث سعر المنتج = التكلفة الحدية = الإيراد الحدي (لتحقيق أقصى ربح ممكن) .

(1) سيتم إيضاح هذا التحليل أكثر عند تناول سياسات الإنتاج وتحديد الحجم الأمثل للإنتاج في الفصل الخامس .

ـ يستخدم في حالة الاحتكار حيث يكون سعر المنتج = سعر التكلفة الحدية ، وكذلك الإيراد الحدي (لتحقيق أقصى ربح ممكن) .

ومن الضروري الإشارة إلى أن هناك جدلاً حول مبدأ تحقيق أقصى ربح ممكن عند رسم السياسة السعرية .. هل يتم تحقيقه في الأجل القصير ـ وهناك من يفضل ذلك ـ أم يتم تحقيقه في الأجل الطويل فقط ـ وهذا ما تتجه إليه المشروعات الكبيرة بعد انفصال الملكية عن الإدارة؟ وانتهت الآراء إلى أنه في المشروعات الكبيرة يمكن تحقيق أقصى ربح عملي ممكن في الأجل الطويل ، والذي يسمح بتحقيق ربحية معينة مع تحقيق أهداف أخرى مثل تعظيم المبيعات وغيرها ...

وفي كل الأحوال تلعب دراسة مرونات الطلب وخاصة السعرية دوراً هاماً في هذا المجال ، وتتجه المشروعات التي تكون في مركز احتكاري إلى تطبيق الأسلوب الحدي في رسم السياسة السعرية لمعرفة الربحية القصوى الممكنة في ظل تعظيم الطلب (المبيعات) أو اتباع سياسة التمييز السعري الاحتكاري .

وتبقى الإشارة إلى أن الأسلوب الحدي (رغم أنه من الأساليب النظرية) إلا أنه يحظى بالتطبيق من جانب بعض المشروعات الناجحة في الولايات المتحدة الأمريكية ، لإمكانياتها الكبيرة في توفير بيانات دقيقة وسليمة ونظام تكاليف سليم ونظام محاسبي كفء ، وعلى العكس من ذلك عزفت عنه وأهملته معظم المشروعات الأخرى لعدم توافر تلك الإمكانيات ، وخاصة المشروعات الموجودة في الدول النامية .

2- السياسة السعرية وتحقيق عائد معين على رأس المال المستثمر :

وقد استخدمت هذه السياسة السعرية بواسطة المشروعات العملاقة في الولايات المتحدة الأمريكية ، التي كانت تسعى لتحقيق عائد معين وخاصة في الأجل الطويل .

ويمكن أن يكون هامش الربح المطلوب تحقيقه على النحو التالي :

$$\text{هـ ح} = \left(\text{د} \times \frac{\text{م}}{\text{ت ج}}\right) \times 100$$

حيث إن :

هـ ح = هامش الربح المراد تحقيقه

د = النسبة المئوية للعائد المطلوب تحقيقه على رأس المال المستثمر .

م = رأس المال المستثمر .

ت ج = مقدار التكاليف الإجمالية للإنتاج

ويصبح :

$$\text{هـ ح} = \left(\frac{(\text{ت ج})}{(\text{ج})}\right) \times \left(\text{هـ ج} \times \frac{\text{ت ج}}{\text{ج}}\right)$$

حيث إن :

ع = سعر البيع للمنتج

ج = حجم الإنتاج

هـ ج = العائد المطلوب تحقيقه على رأس المال المستثمر

حالة تطبيقية :

افترض أن هناك مشروعاً معيناً يبلغ حجم إنتاجه 250 (ألف وحدة) وإجمالي تكاليف إنتاجه 500 (ألف جنيه) ورأس المال المستثمر 500 (ألف جنيه) والعائد المطلوب تحقيقه 20% على رأس المال المستثمر ، فما هو السعر الذي يحقق ذلك؟

هـ ج = $\left(\frac{20}{100} \times \frac{500}{500}\right) \times 100 = 20\%$

ع = $\left(\frac{500}{250}\right) + \left(\frac{20}{10} \times \frac{500}{250}\right)$

= $2 + 0.4 = 2.4$ جنيهاً

ويتوقف نجاح هذا الأسلوب على مدى صحة توقعات المشروع للسوق واتجاهاته .

3- السياسة السعرية وتغطية التكاليف :

حيث تقوم السياسة السعرية على أساس تحديد سعر بيع المنتج الذي يغطي كافة تكاليفه بالإضافة إلى هامش ربح معين كعائد على رأس المال المستثمر في الإنتاج على النحو التالي:

ع = م ت ث + م ت م + هـ ح

حيث إن :

ع = سعر بيع الوحدة المنتجة

م ت ث = متوسط التكلفة الثابتة للوحدة

م ت م = متوسط التكلفة المتغيرة للوحدة .

هـ ح = هامش الربح المطلوب

وهذا الأسلوب من أكثر الأساليب شيوعاً في الحياة العملية ، ويسمى أحياناً بأسلوب تحليل التكاليف ، حيث يتم تغطية كافة تكاليف الإنتاج مع إضافة هامش للربح يمثل العائد العادل على رأس المال المستثمر في الإنتاج ، وفي هذه الحالة تؤخذ كافة التكاليف الثابتة والمتغيرة في الحسبان .

وقد ذهب بعض الاقتصاديين إلى الاتجاه نحو الأخذ بأفضلية تحديد السعر على أساس

التكلفة المتوسطة للوحدة ، كما هو واضح من المعادلة ، على أساس أن تحديد سعر البيع على أساس التكاليف الكلية يعني تحقيق فائض كبير للمشروعات التي تعمل بكفاءة أقل نظراً لانخفاض سعر البيع في هذه الحالة عن التكاليف الإنتاجية ، أما في اتباع أسلوب التكلفة المتوسطة ففيه ما يمكن بواسطته تحديد أسعار السلع التي تعمل في نشاط مماثل مع العمل على رفع إنتاجية المشروعات .

حالة تطبيقية :

بفرض أن مشروعاً أظهرت بياناته أن متوسط نصيب الوحدة المنتجة من التكاليف الثابتة 6 جنيهات ومتوسط نصيب الوحدة المنتجة من التكاليف المتغيرة 9 جنيهات وهامش الربح 20% من التكلفة الإجمالية ، فما هو سعر البيع للمنتج الخاص بالمشروع؟

$$ع = 6 + 9 + (\frac{20}{100} \times 15)$$

= 15 + 3 = 18 جنيهاً

ويعاب على هذا الأسلوب أنه يتأثر بالمنهج المحاسبي ، ويهمل في نفس الوقت جانب الطلب ، رغم أن له مزايا عديدة مثل ضمان التخطيط للأرباح ، وأن السعر يستند إلى طريقة موضوعية في تحديده .

4- السياسة السعرية والأخذ بمعدلات الأسعار السائدة :

حيث تتخذ السياسة السعرية من الأسعار المعلنة للمنتجات المثلية بواسطة المشروعات الكبيرة أو السائدة في السوق أساساً للتسعير ، وبالطبع هذه الطريقة تكون أكثر نجاحاً في حالة وجود السعر القائد Price leader ، حيث يؤخذ به ويعفى المشروع من الدخول في حرب الأسعار كما يحدث في احتكار القلة ، ومشكلة هذا الأسلوب هو اختيار الوقت المناسب للتطبيق .

5- السياسة السعرية والتمييز السعري :

وتتجه السياسة السعرية هنا إلى تحديد أكثر من سعر للمنتج الواحد وفقاً لدرجة جودة السلعة، أو تفاوت بعض الميزات المقدمة للعملاء عند شراء أنواع مختلفة من السلع أو الاستفادة من بعض الخدمات ، ويستخدمها المنتج المحتكر أحياناً لتجزئة السوق التي تباع فيها السلعة ، وينتشر التمييز السعري في الحياة العملية في العديد من المجالات مثل أسعار تذاكر السينما والطائرات والسكك الحديدية . نلاحظ ذلك أيضاً في بعض المنتجات الاستهلاكية.

والهدف من اتباع سياسة التمييز السعرية ، هو إرضاء الرغبات والأذواق المختلفة ، ومراعاة مستوى الدخول بالنسبة لمختلف فئات المستهلكين ، ناهيك عن محاولة تثبيت أقدام المشروع في السوق أو تجزئة السوق لكسب المزيد من العملاء والمستهلكين ، بالإضافة إلى تعويض السلعة الرابحة للخسائر الناجمة عن بعض السلع الأخرى أو انخفاض معدلات الأرباح منها .

6- السياسة السعرية لسلع التصدير :

حيث من الملاحظ أن أسعار المنتجات التصديرية إلى الخارج تتحدد على أساس تكاليف الإنتاج وحساب المكون الأجنبي والمحلي المستخدم في إنتاجها ، مع الأخذ في الاعتبار الأسعار العالمية ، وقل أن توجد السلعة التي تصدر بأقل من تكلفتها ، لأنها تخفض من قيمة العملة بالنسبة لهذه السلعة .

ومع تطبيق الجات ستنتهي مثل تلك الاتجاهات ، حيث سيطبق عليها ما يعرف بسياسة الإغراق التي تحاربها الجات ومنظمة التجارة العالمية ؛ لذلك يفضل دراسة تكلفة المكون الأجنبي وتكلفة المكون المحلي وتحديد الأسعار التي تؤدي إلى تحقيق إضافة جوهرية لموارد الدولة من النقد الأجنبي لزيادة قيمة العملة الوطنية في مواجهة العملات الأخرى مع الأخذ في الاعتبار الأسعار العالمية .

حالات تطبيقية

(للمناقشة)

إذا كان قد تم استيعاب ومتابعة الفصل الرابع فمن المفيد دراسة ومناقشة الحالات التالية:

الحالة الأولى

يوضح الجدول التالي بعض البيانات عن أحد المشروعات

بيــــان / المنتجات	أ	ب	ج
سعر البيع بالجنيه	100	60	150
الكميات المباعة فعلاً	1000	5000	2000
مرونة الطلب السعرية على المنتجات	غير مرن نسبياً	مرن نسبياً	عديم المرونة
سعر البيع المقترح	120	75	140

وباعتبارك خبيراً في السياسات التسويقية والسعرية طلب منك ما يلي :

1- تحديد حجم الطلب المتوقع على كل منتج بعد تعديل الأسعار .

2- تقدير الإيرادات المتوقعة بعد تعديل الأسعار .

3- اختـيار أفـضل البدائل لـلتنفيـذ بشرط تحـقيق أقـصى ربح ممكن ، علماً بأن التكلـفة لاتتعدى 60% من سعر البيع قبل التعديل .

الحالة الثانية

باعتبارك خبيراً في السياسة السعـرية وتسعير المنتجات عرض عليك أحد المشروعات أنه يفكر في رفع الأسعار في ضوء البيانات التالية ، بحيث يتحقق أقصى ربح ممكن .

السلعة	درجـة المرونـة السعرية	السعر الأساسي الأصلي	الكمية الأصلية	الزيادة المقترحة في السعر
أ	متكافئ المرونة	10	100	%20
ب	مرن نسبياً	50	500	%10
ج	غير مرن نسبياً	40	1000	%25

والمطلوب تقـديم الرأي فيـمـا يتعلق بكل منـتج من المنتجـات ، علمـاً بأن التكاليف في حدود 70% من سعر البيع قبل التعديل ، والإيرادات الكلية سيتم حسابها .

الحالة الثالثة

افترض أن هناك مشـروعاً يبلغ إنتاجه 500 (ألف وحدة) وإجمالي تكاليف إنتاجه مليون جنيه ورأس المال المستثـمر مليون جنيه والعائد المتوقع تحـقيقه 40% على رأس المال المستثمر فما هو السعر الذي يحقق ذلك؟

الحالة الرابعة

إذا كان لديك الحالات أو النماذج التـالية للأسواق فحدد اتجاهات السيـاسة السعـرية في كل سـوق من تلك الأسواق ، وردود أفـعال كل مـشـروع في كل سوق تجـاه المشروعـات الأخرى داخل السوق من ناحية تغيير الأسعار .

الحالة / النموذج	عدد المشروعات	الحجم النسبي لإنتاج المشروعات	نوع السلعة (الخدمة)
(1)	كبير	ضئيل	واحد
(2)	كبير	ضئيل	مختلف
(3)	قليل	كبير	واحد
(4)	قليل	كبير	مختلف
(5)	اثنان	كبير	واحد
(6)	اثنان	كبير	مختلف
(7)	مشروع قائد كبير	كبير	واحد
	عدد كبير من المشروعات التابعة الصغيرة	ضئيل	
(8)	مشروع قائد كبير	كبير	مختلف
	عدد كبير من المشروعات التابعة الصغيرة	ضئيل	
(9)	واحد	كل إنتاج السوق	واحد



سياسات الإنتاج على مستوى المشروع

سياسات الإنتاج على مستوى المشروع

Production Policies

تمهيد

يمكن القول إن سياسات الإنتاج على مستوى المشروع تشتمل على عدد من الجوانب الأساسية التي لابد من الإلمام بها من قبل أي دارس لتلك السياسات ، وكل من يحاول أن يتفهم اقتصاديات التشغيل لأي مشروع من المشروعات سواء أكان هذا المشروع ينتج سلعة أو ينتج خدمة ، وإذا كان التحليل ينصب على سياسات الإنتاج على مستوى المشروع فإن الأمر يتطلب التعريف في بادئ الأمر بالإنتاج والعملية الإنتاجية ، وما يرتبط بذلك من قرارات ، وما تتطلبه تلك القرارات من ضرورة وجود سياسات للإنتاج موضوعة على أسس سليمة ، وهو ما يؤدي بالضرورة إلى التعرض بعد ذلك لمفهوم سياسات الإنتاج وأهدافها وشروط ومقومات نجاحها ، وأنواع تلك السياسات وخاصية التحليل الاقتصادي لسياسات الإنتاج، أي كيفية التعامل مع سياسات الإنتاج من المنظور الاقتصادي المحرك الأساسي لتلك السياسات ، وأخيراً إيضاح المحددات الاقتصادية لسياسات الإنتاج .

أولاً : مفهوم الإنتاج والعملية الإنتاجية :

يقصد بالإنتاج "أنه أي نشاط يؤدي إلى خلق منفعة جديدة أو زيادة لمنفعة قائمة ، وهو في ذلك خلق لمنافع الموارد من أجل إشباع الحاجات الإنسانية ، وليس خلقاً لهذه الموارد في حد ذاتها ، والإنتاج في هذا الإطار يعمل على تحقيق عدد من المنافع الاقتصادية هي المنفعة الشكلية والمنفعة المكانية ومنفعة الملكية والمنفعة الاجتماعية" .

ومن ثم يعرفه البعض "بأنه عملية خلق السلع والخدمات التي لها قيمة شكلية ومكانية وزمنية" وهو ما يعني أن هناك مجموعة من القرارات تتعلق بذلك . بحيث يتم هذا الإنتاج لأي سلعة أو خدمة طبقاً للمواصفات الموضوعة وبالكميات المطلوبة في الوقت المقرر

وبأقل تكلفة ممكنة أي لابد من وجود سياسة للإنتاج متفق عليها .

ومن ناحية أخرى يرتبط هذا الإنتاج بضرورة توافر مجموعة من العناصر تسمى عناصر الإنتاج وهي الأرض ، والعمل ، ورأس المال ، والتنظيم ، لابد من تجميعهم في توليفة مناسبة يطلق عليها التوليفة المثلى لعناصر الإنتاج مع ملاحظة أن هناك مجموعة من العوامل تخص تلك العناصر ـ أي عناصر الإنتاج ـ تلعب دوراً كبيراً في تحديد حجم ومستوى الإنتاج في المشروع كماً وكيفاً وأهمها : حجم عناصر الإنتاج ، ومستوى كفاءة عناصر الإنتاج ، وشكل التناسب بين عناصر الإنتاج ، وأسلوب تخصيص عناصر الإنتاج والمناخ الذي تعمل فيه عناصر الإنتاج .

وتشترك هذه العناصر في إحداث ما يسمى بالعملية الإنتاجية ، من خلال ما يسمى باختيار التوليفة المثلى لتلك العناصر التي تتحكم فيها عوامل فنية واقتصادية من خلال دراسة دالة الإنتاج ودالة التكاليف . والعملية الإنتاجية على هذه النحو "هي علاقة منظمة ومحددة ، يحدث فيها المزج أو التوليف بين عناصر الإنتاج لكي يتحقق الإنتاج عملاً ، وتخلق السلع والخدمات فعلاً ، ويتم ذلك داخل ما يسمى بالوحدة الاقتصادية أو المشروع .

ويبدو أن الإنتاج والعملية الإنتاجية يرتبطان فعلاً بمجموعة من القرارات التي تحقق هدف المشروع وهو إنتاج السلعة بأكبر كفاية ممكنة ، من خلال الحصول على المدخلات أو عناصر الإنتاج التي تمكنه من تحقيق الإنتاج المطلوب بأقل تكلفة ممكنة وفي حدود الطلب المتوقع على السلعة، مع استخدام الاستثمار اللازم لتوفير الإنتاج بالحجم المطلوب ، وهو مايقتضي اتخاذ قرارات خاصة بالسلع المنتجة فيما يسمى بدراسة السلعة ، من حيث مواصفاتها وخصائصها وتحديد حجم الإنتاج منها (بناء على دراسة الطلب المتوقع) وهو مايترتب عليه اتخاذ قرار آخر يتعلق بتقرير أنواع المدخلات اللازمة واستخدامها في العملية الإنتاجية ، ويتوقف ذلك على ما إذا كان الإنتاج للسوق أم كان إنتاجاً حسب الطلب ، وقرار بتحديد الكمية المطلوبة من عناصر المدخلات أو عناصر الإنتاج وهو قرار ذو شقين ،

فهو قرار يحدد لنا البدائل الممكنة فنياً وهو قرار فني أو تكنولوجي ، وقرار آخر يهدف إلى الوصول إلى حل يحقق أقل تكلفة ممكنة وهو قرار اقتصادي . ثم يتحدد بعد ذلك قرار تحديد القدرة أو الطاقة الإنتاجية وهو الذي تلعب في اتخاذه النظرية الاقتصادية دوراً أساسياً. وأخيراً القرار الخاص بالتخطيط الزمني لعناصر الإنتاج أو عناصر المدخلات .

ولعل الحاجة إلى اتخاذ هذه القرارات وغيرها هي التي تحتم ضرورة وجود سياسات للإنتاج على مستوى المشروع تكون هي المنبع السليم لتلك القرارات ، وهو ما يدعو بالضرورة إلى تعريف سياسات الإنتاج وأهدافها على النحو التالي :

ثانياً : التعريف بسياسات الإنتاج وأهدافها

يمكن تعريف سياسات الإنتاج ، أياً كان معيار التقسيم الذي يقوم عليه تقسيم هذه السياسات "بأنها مجموعة من القواعد والأساليب والإجراءات والتدابير التي تعمل على تعظيم إنتاج المشروع المتوافق مع الطلب عليه ، بأقل تكاليف ممكنة للوصول إلي أقصى درجة من الكفاءة الإنتاجية ، في سبيل تحقيق مجموعة من الأهداف التي يسعى إلى تحقيقها المشروع خلال فترة زمنية معينة .

ويتضح من التعريف مجموعة العناصر الهامة التالية :

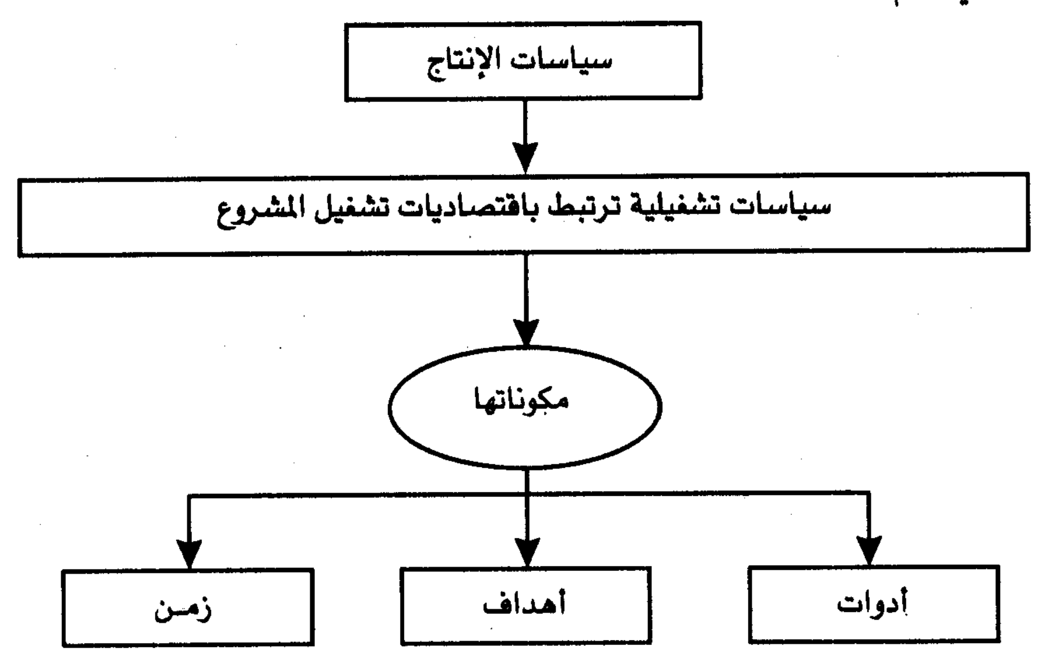
1- إن سياسات الإنتاج تتكون من مجموعة من القواعد والأساليب المحددة من قبل المستويات العليا للمشروع لتحقيق الإنتاج المطلوب ، وهي بمثابة خرائط تبين الطريق أمام القائمين على العملية الإنتاجية ، وسياسات الإنتاج هنا هي تعبير ضمني أو صريح لتلك المجموعة من القواعد والأساليب ، فهي مبادئ وقواعد مرشدة سبق إقرارها .

2- إن تلك المجموعة من القواعد والأساليب تحكم استخدام المدخلات والعملية الإنتاجية لتحقيق مجموعة من الأهداف . أي لا يجب الخلط بين الأهداف وهو مايراد تحقيقه ، والسياسات وهي الطريق الذي إذا اتبعناه لكي يحقق لنا تلك الأهداف وتعتبر سياسة

الإنتاج هنا وسيلة من وسائل الرقابة على المجهودات الجماعية للوصول إلى الأهداف الموضوعة حيث تحدد ما يجب عمله وما يجوز عمله.

3- إن سياسات الإنتاج ترتبط دائماً بعنصر الزمن ، سواء كان هذا الزمن زمناً قصيراً أم زمناً طويلاً .

4- سياسات الإنتاج بهذا المعنى هي سياسات تشغيلية ترتبط باقتصاديات التشغيل للمشروع ، وهي مرتبطة بنشاط معين من أنشطة المشروع وهو النشاط الإنتاجي وترتبط في ذلك بالسياسات الأخرى ارتباطاً وثيقاً (السياسة التسويقية ، والتمويلية وغيرهما) ، وتتطلب تلك السياسات النظر إليها إذاً على النحو الذي يبينه الشكل التالي رقم (11) :



ويمكن أن تؤدي سياسات الإنتاج إلى تحقيق مجموعة الأهداف التالية :

1- تحقيق أكبر إنتاج ممكن في ظل الموارد المتاحة .

2- تعظيم إنتاج المشروع المتوافق مع الطلب عليه ، بما في ذلك من وضع البرامج الإنتاجية المختلفة المتوافقة مع جداول الطلب .

3- اختيار أفضل أساليب للإنتاج التي تحقق أقصى درجة من الكفاءة الإنتاجية .

4- اختيار أفضل تشكيلة من المنتجات التي تعظم الطلب على تلك المنتجات للوصول إلى تحقيق أهداف المشروع بكفاءة .

ثالثاً : شروط نجاح سياسات الإنتاج

لعل من الضروري الإشارة إلى مجموعة من الشروط الهامة اللازم توافرها في سياسات الإنتاج حتى تؤدي إلى تحقيق الأهداف المطلوبة ومن أهمها :

1- ضرورة وجود الانسجام أو التوافق بين الأدوات والأهداف المختلفة لسياسات الإنتاج .

2- ضرورة التنسيق بين الجوانب المختلفة لسياسات الإنتاج لتحقيق الأهداف التي تسعى إلى تحقيقها .

3- يجب أن تؤدي إلى تحقيق الأهداف الموضوعة .

4- يجب أن تكون مرنة بحيث يمكنها مواجهة التغيرات التي تحدث إلى حد كبير .

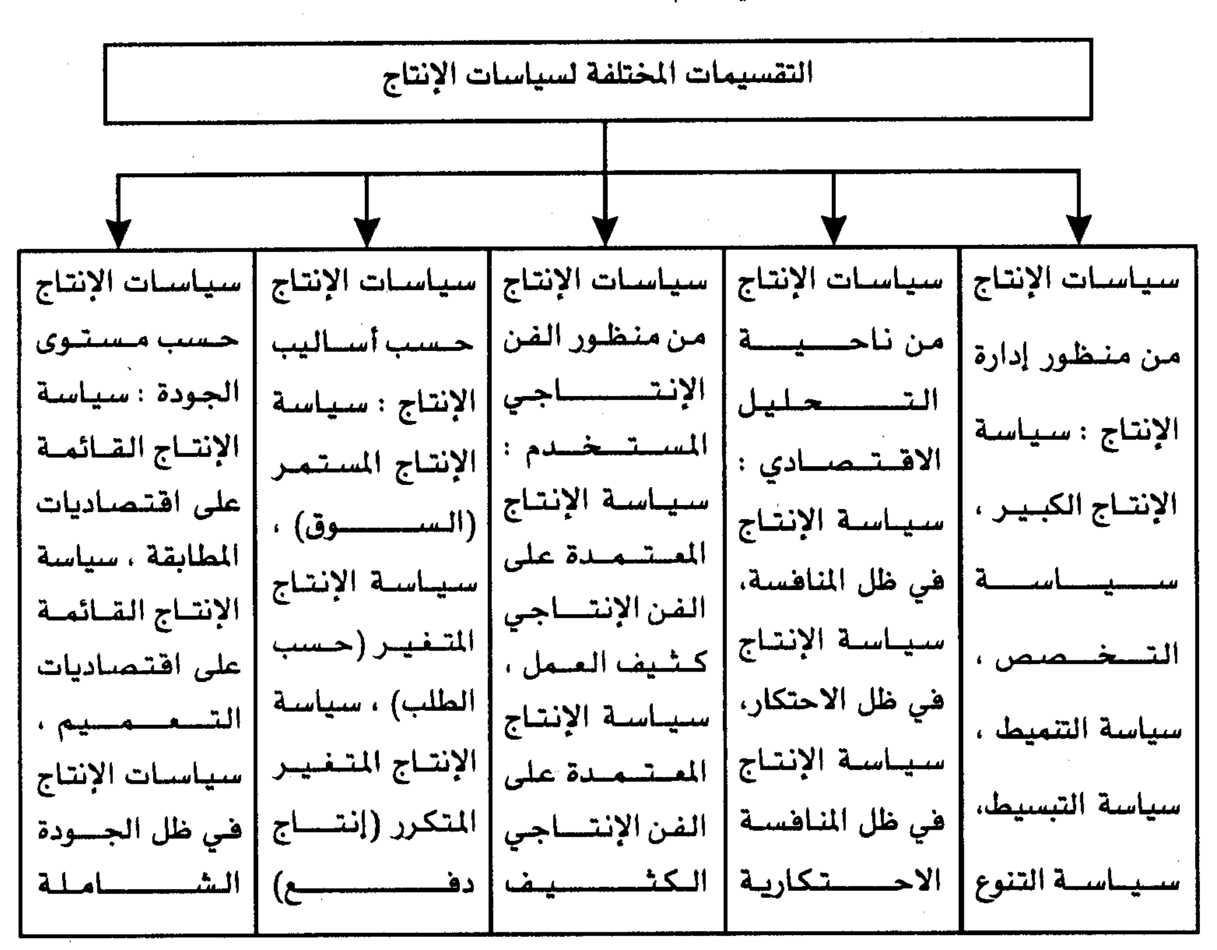
5- يجب أن تكون واضحة ومفهومة لكل العاملين ، حيث يؤدي ذلك إلى تسهيل المجال للأدوات والأساليب المتبعة لتحقيق الأهداف المطلوبة ، بل ويجب أن تكون محددة تحديداً دقيقاً .

رابعاً : أنواع سياسات الإنتاج

يمكن تقسيم سياسات الإنتاج المتبعة على مستوى المشروع إلى عدة أنواع من السياسات وذلك للأغراض التحليلية ، ويتوقف كل تقسيم على المنهج التحليلي الغالب على هذا التقسيم ، حيث يمكن تقسيم سياسات الإنتاج من خلال رؤية إدارة الإنتاج لها وذلك في أي مشروع من المشروعات ، ومن ناحية أخرى يمكن تقسيم سياسات الإنتاج من وجهة نظر

التحليل الاقتصادي .

هذا بالإضافة إلى أنه يمكن النظر إلى سياسات الإنتاج من منظور الفن الإنتاجي المستخدم بل ويمكن تقسيمها من منظور أساليب الإنتاج التي تتبع في إنتاج السلعة المراد إنتاجها ، وأخيراً يمكن تقسيم سياسات الإنتاج من ناحية مستوى وجودة الإنتاج . ويمكن إيضاح ذلك من خلال الشكل التالي رقم (12) :



ومن الواضح أن هذا الشكل يشير إلى خمس مجموعات من سياسات الإنتاج من وجهة النظر التحليلية ، والغرض من هذه التحليلات الخمسة أن نلقي الضوء على أكبر عدد من سياسات الإنتاج لتوسيع الإدراك بالنسبة لهذه السياسات وخاصة فيما يتعلق بالمهتمين بدراسة سياسات الإنتاج على مستوى المشروع .

ومن منطلق أن رسم سياسات الإنتاج ، كسياسات تشغيلية تتطلب مهارة فكرية عالية ،

بحيث تتوقف على دراسة الموقف والظروف المحيطة بالمشروع ، والتنبؤ بما ستكون عليه الأحوال والأوضاع ودراسة البدائل المتاحة وتقييم تلك البدائل واختيار السياسة التي تلائم ظروف العمل ، بحيث تحقق أفضل النتائج بأكثر العناصر ملائمة ، وبحيث يتحقق الاستخدام الأمثل للعناصر التي تقرر استخدامها وتحقق الاستمرارية لعمل توازن حساس بين الحاضر والمستقبل .

ومن منظور أن عملية وضع أي سياسة ، عملية فكرية بالدرجة الأولى ، وتحتاج قدرة تحليلية كبيرة وقدرة على معرفة علاقة الجزئيات بالكل وهي بهذا عملية ليست بالأمر اليسير.

وتجدر الإشارة إلى أن مجموعة السياسات الخمس المشار إليها في الشكل ترتبط بحجم معين من الإنتاج يجب أن يكون "حجماً اقتصادياً للإنتاج" أي الحجم الذي يحقق أهداف سياسة الإنتاج المتبعة من ناحية ، ويرتبط بما يسمى اقتصاديات التشغيل من ناحية أخرى ، ويرتبط في النهاية بتحقيق أهداف المشروع ، بل ترتبط أيضاً سياسات الإنتاج بطريقة معينة للإنتاج والأكثر من ذلك أنها ترتبط بزمن معين وظروف معينة يعمل فيها المشروع ؛ ومن ثم يمكن أن تتغير تلك السياسات من وقت إلى آخر ، ومن ظروف إنتاج إلى أخرى ، ولذلك فإن اهتمامنا يجب أن ينصب في الأساس على سياسات الإنتاج بمنهجها الاقتصادي.

ومعنى ذلك أن هناك مجموعة من المحددات الاقتصادية على وجه الخصوص ترتبط باتباع كل سياسة من سياسات الإنتاج .

وأخيراً يمكن القول إن لكل سياسة من تلك السياسات مزاياها وعيوبها ، ومن الواجب دراسة هذه المزايا وهذه العيوب لاختيار السياسة المناسبة ، والتي قد تختلف من مشروع إنتاجي إلى مشروع إنتاجي آخر ، مع ملاحظة أن المجموعات الخمس من السياسات المشار إليها تعتمد على معيار غالب ومعين تقوم عليه عملية التقسيم .

ومن الواضح من التحليل السابق أن هناك مجموعة من المحددات الاقتصادية لسياسات الإنتاج التي يمكن أن نتتبع تحليلها على النحو التالي :

خامساً : المحددات الاقتصادية لسياسات الإنتاج

يمكن القول إن هناك العديد من المحددات الاقتصادية وهي في نفس الوقت يمكن اعتبارها أدوات لأي سياسة من سياسات الإنتاج التي يمكن أن يتبعها أي مشروع ، وهذه المحددات تلعب دوراً أساسياً في اختيار السياسة الإنتاجية المناسبة أو الملائمة وتؤثر إلى حد كبير في مدى تحقق أهداف سياسة الإنتاج وأهداف المشروع الذي يتبع هذه السياسة وأهم تلك المحددات هي:

1- طبيعة السلعة المنتجة أو مجموعة المنتجات :

من حيث مقدار الطلب عليها ، والعوامل المؤثرة على هذا الطلب ، ومواصفاتها وتكلفتها ، وغيرها .. ومن ناحية أخرى ما إذا كان المشروع ينتج سلعة واحدة ، أم مجموعة من المنتجات ومشكلات التنويع أو التبسيط أو التنميط ، أي تحديد عدد السلع التي يجب التعامل معها ، والتشكيلة من كل سلعة ، ومستوى جودة السلعة الملائمة الواجب توافرها للمستهلكين ومشكلة تمييز السلعة ومظهرها وعمر السلعة ودرجة التحمل وغيرها من العوامل .

2- الحجم الاقتصادي للمشروع :

وهو ما يرتبط باقتصاديات الحجم ، أي ما الحجم الذي يؤدي إلى الوصول بالتكلفة إلى أدنى حد عن طريق تدبير عوامل الإنتاج اللازمة بالقدر المطلوب واستخدامها أحسن استخدام ممكن ، والذي يحقق التوازن بين تكاليف الإنتاج وسعر السلعة في السوق ، والحجم الأمثل للمشروع هو الحجم الذي يؤدي إلى أفضل تشغيل اقتصادي للمشروع، ويمكن التوصل إلى ذلك من خلال مجموعة من الدراسات الاقتصادية والعملية ، ومقارنة هذا الحجم بالأحجام المثلى للمشروعات المماثلة والناجحة في الواقع العملي .

3- الحجم الأمثل للإنتاج :

يرتبط الحجم الاقتصادي للمشروع بتحديد ما يسمى بالحجم الأمثل للإنتاج ويرتبط

تحديد الحجم الأمثل للإنتاج بالمعايير التي تضعها النظرية الاقتصادية لما يسمى بتوازن المنتج في فترة زمنية معينة ، وكيف يتحدد هذا الحجم في السوق الذي يعمل به المشروع ، مثل سوق المنافسة الكاملة ومقدار الأرباح العادية أو غير العادية التي يحققها المنتج من هذا الحجم ، مع التفرقة بين الأجل القصير والأجل الطويل ، وارتباط هذا الحجم بمدى الوفورات الاقتصادية الداخلية أو الخارجية التي يحققها المشروع وأيضاً يرتبط تحديد الحجم الأمثل للإنتاج بما إذا كان المنتج أو المشروع يعمل في سوق احتكار كامل أو احتكار قلة أو منافسة احتكارية ، أي أن تحديد الحجم الأمثل للإنتاج يرتبط بدراسة التكاليف والطلب والمرونة وأحوال السوق وغير ذلك من العوامل [1] .

4- سلوك التكاليف وعلاقتها بالإيرادات وحجم الإنتاج :

تسلك التكاليف بأنواعها ـ سواء كانت ثابتة أو متغيرة أو إجمالية ـ سلوكاً معيناً يرتبط بحجم الإنتاج الذي يجب مراعاته عند رسم سياسة الإنتاج المناسبة ؛ فسلوك التكاليف المتغيرة يختلف عن سلوك التكاليف الثابتة ، ويختلف عن سلوك التكاليف الإجمالية .

ومن ناحية أخرى فإن حجم الأرباح والإيرادات المحققة يرتبط ارتباطاً وثيقاً بالتكاليف وبخاصة من ناحية تقسيمها إلى تكاليف إجمالية ، وتكاليف متوسطة وتكاليف حدية ، والإيرادات والتكاليف تحددان من الناحية التحليلية أيضاً حجم الإنتاج الأمثل كما يحدث في وضع المنتج أو المشروع في حالة المنافسة ، حيث سيتحقق هذا الحجم عندما تتساوى التكاليف الحدية مع الإيراد الحدي ، مع الثمن في السوق في الأجل القصير ، ويتحدد في الزمن الطويل بتساوي التكلفة الحدية مع الإيراد الحدي ، مع التكاليف المتوسطة ، مع الإيراد المتوسط والثمن في الأجل الطويل ، وفي ضوء ذلك يتحدد مقدار الأرباح أو مقدار الخسارة التي يحققها المنتج ، ومن ثم يحدد سياساته الإنتاجية على ضوء تلك المتغيرات ، كذلك المنتج في حالة الاحتكار ، حيث يتحقق توازنه عندما تتساوى التكلفة الحدية مع الإيراد

(1) لأهمية هذا الموضوع سيفرد تحليل أكثر تفصيلاً في هذا الفصل بعد عرض كل المحددات .

الحدي مع عدم اشتراط تساوي الاثنين مع السعر ومن ثم يحدد سياسات الإنتاج الخاصة به إما بمحاولة تغيير ثمن السلعة أو تغيير الكمية لكي يحقق أهداف المشروع التي يريد تحقيقها.

5- نقطة التعادل للمشروع :

تعتبر نقطة التعادل للمشروع أو (المنتج) من المحددات الاقتصادية الهامة لسياسات الإنتاج التي يتبعها المشروع فهي تحدد لنا الحد الأدنى لمستوى التشغيل وهي من المحددات الضرورية لاقتصاديات التشغيل ، فنقطة التعادل هي تلك النقطة التي تتساوى عندها حصيلة بيع الإنتاج مع جملة التكاليف المتغيرة لهذا الإنتاج والتكاليف الثابتة للمشروع ، وبمعنى آخر يمكن القول بأن نقطة التعادل في المشروع تعبر عن ذلك المستوى من الإنتاج الذي يكون صافي إيراداته (جملة المبيعات مطروحاً منها التكاليف المتغيرة) مساوياً تماماً للتكاليف الثابتة للمشروع .

وترجع أهمية نقطة التعادل في مجال دراسة اقتصاديات تشغيل المشروع واختيار وتكوين سياسات الإنتاج المناسبة إلى الآتي :

أ- أن عدم الوصول إلى هذه النقطة يعني أن المشروع سوف يحقق خسائر، ومن ثم فمن الضروري وضع السياسة الإنتاجية المناسبة لذلك ، كما أن تجاوز هذه النقطة يعني أن المشروع سوف يحقق أرباحاً ويرتبط ذلك أيضاً بسياسة الإنتاج المتبعة .

ب- تساعد نقطة التعادل في تقدير أرباح المشروع عند مستويات مختلفة من الإنتاج ، وهو ما يساعد المشروع على تعديل سياسته الإنتاجية أو الاستمرار فيها ومن المعروف أنه يمكن التعبير عن نقطة التعادل كمياً أو رياضياً ، وكذلك يمكن التعبير عنها بيانياً على النحو التالي :

1-5 التحديد الكمي (الرياضي) لنقطة التعادل :

حيث تأخذ نقطة التعادل في هذه الحالة الصور التالية : [1]

$$\text{ـ نقطة التعادل} = \frac{\text{التكاليف الثابتة}}{\text{سعر بيع الوحدة - التكاليف المتغيرة للوحدة}}$$

أما إذا أُريد تحديدها في شكل حجم المبيعات الذي يجب تحقيقه ليغطي جملة التكاليف فيمكن تطبيق المعادلة التالية :

$$\text{ـ نقطة التعادل} = \frac{\text{التكاليف الثابتة}}{1 - \left\{ \frac{\text{التكاليف المتغيرة للوحدة}}{\text{سعر بيع الوحدة}} \right\} \times 100}$$

وتساعد نقطة التعادل في التعرف على النسبة من الطاقات الإنتاجية التي يصل عندها المشروع إلى هذه النقطة ، ومن ثم ما إذا كان يحققها عند نسبة كبيرة من الطاقة أم لا، وتأخذ الصورة التالية كنسبة من الطاقة :

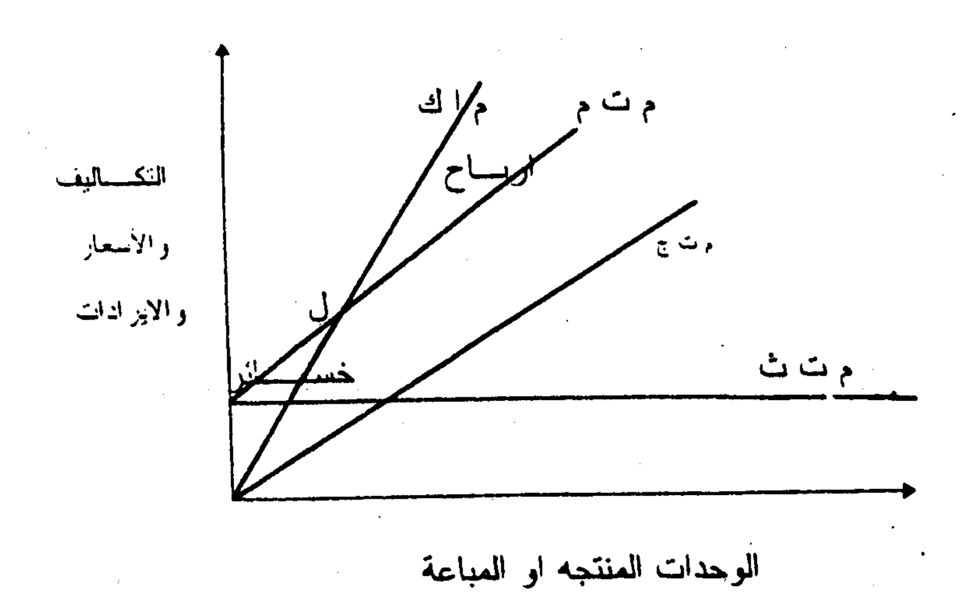
$$\text{ـ نقطة التعادل كنسبة من الطاقة} = \frac{\text{التكاليف الثابتة}}{\text{الإيراد الكلي - التكاليف المتغيرة}}$$

(1) من المعروف أن التكاليف الثابتة هي التي لا تتغير مع تغير حجم الإنتاج ، والتكاليف المتغيرة هي التي تتغير بتغير حجم الإنتاج، والتفرقة بين الاثنين تتم في الأجل القصير ، أما في الأجل الطويل فكل التكاليف متغيرة .

ويتضح من هذه النسبة ما إذا كان المشروع يحقق نقطة التعادل عند مستوى مرتفع للتشغيل – أي تشغيل الطاقات الإنتاجية – أم لا ، وما إذا كان الأمر يتطلب إعادة النظر في سياسة الإنتاج المتبعة أم لا ، وكذلك إعادة النظر في عناصر التكاليف والإيرادات أيضاً أم لا.

2-5 التحديد البياني لنقطة التعادل :

ويمكن تحديد نقطة التعادل من الشكل البياني التالي رقم (12) :



حيث :

م ت ث = منحنى التكلفة الثابتة

م ت م = منحنى التكلفة المتغيرة

م ت ج = منحنى التكلفة الإجمالية

م أ ك = منحنى الإيراد الكلي

ل = نقطة التعادل

ويتضح من الرسم أن نقطة التعادل (ل) هي النقطة التي يتقاطع عندها منحنى التكلفة الإجمالية مع منحنى الإيراد الكلي ، وأعلى هذه النقطة يحقق الإنتاج (المبيعات) أرباحاً

وأسفل هذه النقطة تتحقق خسائر للمشروع .

6- حجم الطاقة الإنتاجية المستخدمة في المشروع :

فالطاقات الإنتاجية المستخدمة في المشروع تلعب دوراً كبيراً في تحديد سياسات الإنتاج الملائمة في أي مشروع ، في إطار علاقتها بحجم الإنتاج وحجم النشاط ، ومدى ارتباط ذلك بحسن استخدام تلك الطاقات من خلال مدى تناسبها مع هذا الحجم ، ونوعية تلك الطاقات سواء كانت بشرية أو آلية ، وشكل والتوليفة بينها ، وأسعار تلك الطاقات الإنتاجية ، ونسب استغلالها ، وهنا تبرز أهمية التعرف على الطاقة القصوى ، والطاقة المتاحة، والطاقة المستغلة والطاقة العاطلة أو الفائضة .

7- موقع المشروع :

حيث يمكن اعتبار اختيار الموقع المناسب أحد المحددات الهامة أيضاً لسياسات الإنتاج وتتم المفاضلة ، من خلال دراسة التكلفة بين الموقع وحجم المشروع ، وبدراسة العديد من العوامل يمكن تحديد البدائل المقبولة للحجم ، وكذا معرفة تأثير العناصر المختلفة عند مختلف الطاقات الإنتاجية ، والتغير الذي يطرأ على التكاليف الكلية للوحدة نتيجة ذلك .

وكل هذه المحددات لسياسات الإنتاج تؤثر عليها ، بل تكون كل واحدة أحد جوانبها وأدواتها الرئيسية ، ويبدو لدواعي الدراسة والهدف من هذا الجزء أن يتم إلقاء الضوء على ثلاثة موضوعات تتعلق بثلاثة محددات (أدوات) من هذه المحددات السبعة لسياسات الإنتاج وهي :

- اقتصاديات الحجم الأمثل للإنتاج والمشروع .
- اقتصاديات الطاقة الإنتاجية المستخدمة .
- اقتصاديات موقع المشروع .

سادساً : اقتصاديات الحجم الأمثل للإنتاج

تعتبر اقتصاديات تحديد الحجم الأمثل للإنتاج أحد المحددات والأدوات الرئيسية لسياسة الإنتاج على مستوى المشروع ، حيث إنه إذا كانت السياسة التسويقية قد حددت حجم الطلب على منتجات المشروع ، والسياسة السعرية قد حددت السعر الذي يمكن أن تباع به السلعة في السوق ، فإنه يصبح من الضروري ونحن في سبيل مناقشة سياسة الإنتاج ، أن يتم تحديد حجم الإنتاج الأمثل الذي لا يضيع فرصاً للربح يمكن أن تتحقق ، ولا يحمل المشروع خسائر كان يمكن تلافيها . وهنا تبرز الحاجة إلى أداة تحليلية للوصول إلى الوضع الذي يحقق التوازن بين تكاليف الإنتاج والسعر الذي تباع به السلعة في السوق بحيث يتم إنتاج الكمية التي تحقق ـ على ضوء كل من تكاليف الإنتاج وسعر السوق ـ أكبر قدر من الأرباح ، أو ما يطلق عليه في النظرية الاقتصادية أقصى ربح ممكن (من منظور أن الطلب معروف طبقاً للتحليلات السابقة) .

وتعطينا النظرية الاقتصادية تلك الأداة التحليلية ، من خلال ما يعرف بنظرية توازن المنتج أو توازن المشروع الذي يمكن تناوله هنا بالقدر اللازم لاستكمال تحليلات سياسة الإنتاج على مستوى المشروع ، هذا التوازن الذي يحقق ويحدد الحجم الأمثل للإنتاج وبالتالي إنتاج الكمية التي تتساوى عندها التكلفة الحدية مع سعر السلعة في السوق أو ما يطلق عليها الإيراد الحدي ، ولنتذكر معاً أن توازن المنتج هو الوضع الذي يحصل فيه المنتج على أقصى ربح ممكن من استخدامه كمية معينة من عناصر الإنتاج أحسن استخدام ممكن لإنتاج حجم معين في ظل سعر معين .

وبالتالي تخبرنا اقتصاديات الحجم الأمثل ، بأن الحجم الأمثل للإنتاج (المشروع) هو ذلك المستوى الذي يتعادل فيه الإيراد الحدي مع التكلفة الحدية .

وفي ضوء هذا الحجم الأمثل للإنتاج (أو المشروع) يمكن للمنتج تحديد مستوى الإنتاج الذي يجب أن يتوقف عنده دون محاولة تحقيق أي إنتاج إضافي وإلا أدى ذلك إلى تحقيق

بعض الخسائر. لأن الوحدات الإضافية بعد وضع التوازن تكون تكلفتها أكثر من سعر بيعها وبالتالي فإن المشروع يخسر فيها ، وعلى العكس أيضاً إذا كانت الكمية المنتجة أقل من الكمية التوازنية ، فإن المشروع يفوت على نفسه أرباحاً كان يمكن تحقيقها لو زاد من كمية إنتاجه حتى يصل إلى هذه النقطة .

ولعل ذلك ما يجعلنا نقول إن كمية الإنتاج التوازنية التي لا تضيع ربحاً أو تجلب خسائر، هي الحجم الأمثل للإنتاج (أو المشروع) Optimum level production وبالطبع يختلف الحجم الأمثل للإنتاج من مشروع إلى آخر ، وفي نفس المشروع يتغير الحجم الأمثل للإنتاج من فترة إلى أخرى (الأجل القصير يختلف عن الأجل الطويل) . ويرتبط الحجم الأمثل للإنتاج بحجم المشروع عند النظر إلى المشروع على أنه مجموعة من الطاقات الإنتاجية التي تؤدي إلى تحقيق الحجم الأمثل للإنتاج .

وترى النظرية الاقتصادية أن القاعدة الخاصة بتساوي الإيراد الحدي مع التكلفة الحدية والتي يتحقق عندها الحجم الأمثل للإنتاج تطبق في الأسواق الأربع ، المنافسة الكاملة والمنافسة الاحتكارية واحتكار القلة والاحتكار الكامل ، أي تطبق أياً كانت الظروف التي تسود السوق .

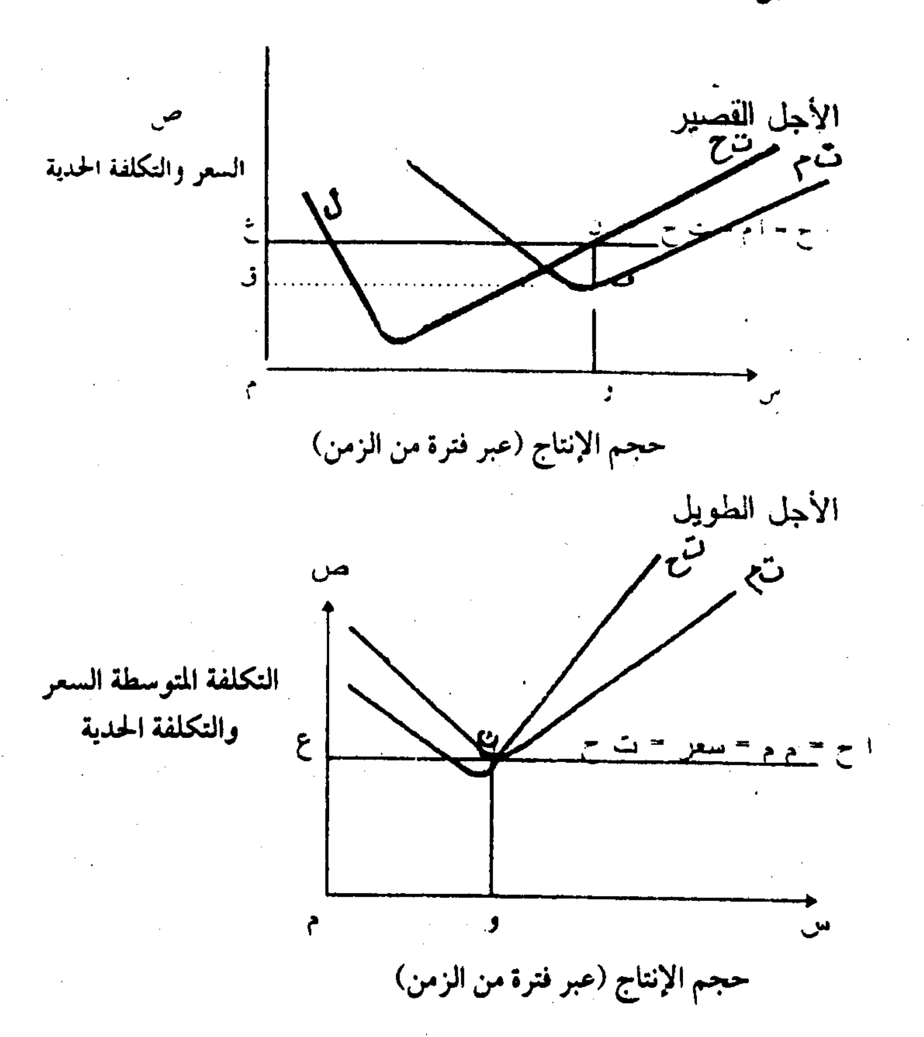
ولدواعي التبسيط فإنه يمكن تحديد الحجم الأمثل للإنتاج في سوق المنافسة الكاملة وسوق الاحتكار الكامل فقط على النحو التالي :

1- تحديد الحجم الأمثل للإنتاج في سوق المنافسة الكاملة :

ويمكن توضيح ذلك بيانياً على النحو التالي الذي يبينه الشكل رقم (13) .

ويلاحظ من هذا الشكل :

1/1- أن منحنى التكلفة الحدية يهبط ليعبر عن مرحلة تناقص التكلفة ، ويثبت ليعبر عن مرحلة الثبات ، ثم يتزايد ليعبر عن مرحلة تزايد التكلفة ، ويرمز إليه بالرمز (ت ح) .



2/1- أن منحنى الإيراد الحدي هو خط موازٍ للمحور السيني (ا ح) ليعبر عن أن السعر المعطى يتساوى بالتالي مع الإيراد المتوسط (ا م) مع السعر (ع) في حالة المنافسة .

3/1- يتحقق أقصى ربح عند النقطة (ن) التي تكون عندها ت ح = ا ح أي تعادل التكلفة الحدية مع الإيراد الحدي ويتحدد أيضاً حجم الإنتاج (م د) ويكون سعر بيع الوحدة هو (م ع) .

[مع ملاحظة أن نقطة التوازن عند أدنى نقطة لمنحنى التكلفة المتوسطة (ت م)] .

4/1- أن النقطة (ل) ليست النقطة التي تحقق أقصى ربح بل النقطة (ن) هي التي

تحقق أقصى ربح للمنتج ، لأن المنتج بعد النقطة (ل) يحقق إضافة صافية لحجم أرباحه ويستمر المنتج في تحقيق هذه الإضافة حتى يصل إلى النقطة (ن) وبعدها يجد أن هناك خسارة محققة في زيادة الإنتاج عن هذا المستوى ، حيث تزداد التكلفة الحدية عن الإيراد الحدي بينما لا يحدث ذلك بعد النقطة (ل) بالتالي فإن من مصلحة المنتج أن يتوازن عند النقطة (ن) ؛ ولذلك يضاف إلى شرط التوازن عبارة "بحيث تقطع التكلفة الحدية الإيراد الحدي من أسفله" أو بعبارة أخرى "أن تقطع التكلفة الحدية الإيراد الحدي في مرحلة تزايد التكلفة الحدية" وعند أدنى نقطة لمنحنى التكلفة المتوسطة (ت م) .

5/1- أن الأرباح المحققة في الوضع الأول ، هي الأرباح المحققة في الأجل القصير ، ويطلق عليها الأرباح غير العادية وتظهر من الرسم عندما يطرح من المستطيل م و ن ع الذي يعبر عن الإيراد الكلي م و ف ق الذي يعبر عن التكاليف الكلية ليتبقى المستطيل ف ق ن ع الذي يعتبر منطقة أرباح غير عادية (أو أرباح اقتصادية) وهو يظهر فقط في الأجل القصير .

6/1- لكن تختفي الأرباح غير العادية كما يظهر من الشكل الثاني في الأجل الطويل، لأن وجودها في الأجل القصير يشجع على التوسع في الإنتاج ، ويزداد الطلب على عوامل الإنتاج وترتفع أسعارها وبالتالي ترتفع تكاليف الإنتاج .

ويؤدي ذلك في التحليل الأخير إلى اختفاء الأرباح غير العادية ، وتبقى فقط الأرباح العادية التي تتحقق في الأجل الطويل .

وفي هذا المجال يمكن ملاحظة أن المشروع يحقق أقصى أو أكبر أرباح غير عادية طالما كان سعر البيع في السوق أكبر من التكلفة المتوسطة أما إذا تساوت كل من التكلفة الحدية مع سعر السوق مع التكلفة المتوسطة فإن المشروع يحصل على أقصى (أكبر) ربح عادي (انظر الشكل) . وهناك سبب آخر يفسر انخفاض الأرباح في المدى الطويل عن الأجل

القصير ، أي بعد تجاوز الحجم الأمثل للإنتاج في الأجل القصير ، وهو استنفاد كافة الوفورات الداخلية للمشروع حتى يصل إلى الحجم الأمثل في الأجل الطويل ، وهذه الوفورات الداخلية هي [1] :

ـ وفورات فنية :

نابعة من استخدام الآلات ذات الطاقات الإنتاجية الكبيرة مما يترتب عليها انخفاض تكاليف الإنتاج وانخفاض نصيب الوحدة المنتجة من تكاليف تشغيل الطاقة الإنتاجية، ناهيك عن انخفاض نصيب الوحدة المنتجة من نفقات بدء التشغيل التي لاتتغير بتغير حجم المشروع .

ـ وفورات إدارية :

وتتمثل في قدرة المشروع الكبير على الحصول على أكفأ وأفضل العناصر البشرية والإدارية ، إلى جانب قدرته على إجراء بحوث التطوير في السلعة وتحسين الأداء .

ـ الوفورات المالية والتجارية :

حيث يمكن الحصول على ائتمان وتسهيلات ائتمانية ومصرفية من البنوك من حيث انخفاض في سعر الفائدة وتكاليف الاقتراض وغيرها بالإضافة إلى الحصول على وفورات عند البيع ووفرات عند الشراء ، نتيجة للتعامل بكميات كبيرة .

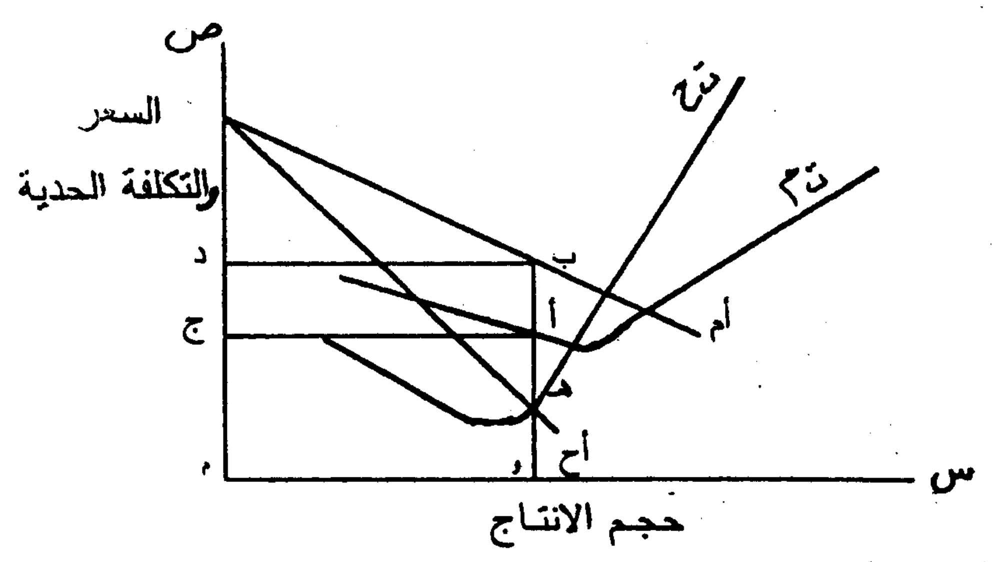
2- تحديد الحجم الأمثل للإنتاج في سوق الاحتكار :

في حالة سوق الاحتكار ، ووجود محتكر وحيد يعرض السلعة في السوق ، فإنه يصبح عليه تخفيض السعر إذا ما أراد زيادة الإنتاج حتى يضمن بيع كل الكميات التي ينتجها ، لأنه لابد أن يراعي حالة الطلب ، وعليه أن يعدل من الأسعار التي يعرض بها سلعته لدرجة تتفق مع مرونة طلب المستهلكين له . ونتيجة لهذه الأوضاع فإن منحنى الإيراد المتوسط لايبقى أفقياً كما كان في المنافسة ، بل يأخذ اتجاهاً مائلاً ، وكذلك يتبعه الإيراد الحدي ،

(1) هناك وفورات خارجية للمشروع يمكن مناقشتها في اقتصاديات الموقع .

بدرجة أكبر من ميل منحنى الإيراد المتوسط ، ودرجة الميل تتوقف على درجة الاحتكار ، وبالتالي لا يكون الميل بمعدل واحد ، في كل أنواع المنافسة غير الكاملة ولا يتغير شرط التوازن في حالة الاحتكار ، أي شرط تحقيق حجم الإنتاج الأمثل ، الذي عنده تتساوى (تتعادل) التكلفة الحدية مع الإيراد الحدي ...

ويمكن توضيح ذلك بيانياً على النحو الذي يبينه الشكل التالي :



ويلاحظ من الشكل السابق :

1- أن منحنى الإيراد الحدي (ا ح) يأخذ وضعاً واتجاهاً يختلف عن الوضع في حالة المنافسة الكاملة في إمكانية تحكم المحتكر في سعر بيع السلعة في السوق، ويعلوه مباشرة منحنى الإيراد المتوسط (ا م) ليأخذ نفس الاتجاه وهو الذي يعبر أيضاً عن منحنى السعر (والطلب) .

2- أن منحنى (ت ح) الخاص بالتكلفة الحدية لم يتغير شكله .

3- أن نقطة توازن المنتج أي الحجم الأمثل هي النقطة (هـ)التي يكون عندها ح = اح .

4- يتحقق أقصى ربح عند المستطيل ب ا ج د وهو ناتج عن أن المنتج يحقق إيراد كلي ب و م د وتكلفة كلية قدرها ا و م ج .

ويتحقق أقصى ربح عند أدنى نقطة للمنحنى (ت م) أي التكلفة المتوسطة .

ويلاحظ أن حجم الإنتاج الأمثل هو و م الذي لا يستطيع المحتكر تغييره بسهولة ، فلو حدد إنتاجاً أقل من و م يفقد أرباحاً ، لأن تكلفة الوحدة الحدية ستكون أقل من إيراد الوحدة الحدية ، بسبب أن منحنى الإيراد الحدي أعلى من منحنى التكلفة الحدية ، وإذا أراد إنتاجاً أكبر من و م فإنه سيقع في مشكلة أصعب وتضعه أمام ظروف من عدم التأكد وتضطره إلى تغيير الأسعار مع إجراء الدراسات اللازمة لذلك وهو في غنى عن ذلك كله ، وعموماً فإن الحجم الأمثل للإنتاج هو ذلك الحجم الذي تقل بعده أرباح المشروع وهي تظهر جلية من دراسات التكاليف ودراسات السوق التي يقوم بها المشروع .

سابعاً : اقتصاديات الطاقة الإنتاجية المستخدمة :

يرتبط موضوع اقتصاديات الحجم الأمثل للإنتاج (المشروع) باقتصاديات الطاقة الاقتصادية المستخدمة ، ومن هنا فالطاقات الاقتصادية المستخدمة في المشروع تلعب دوراً كبيراً في تحديد سياسات الملائمة للمشروع في إطار علاقتها بحجم الإنتاج ، ومدى ارتباط ذلك بحسن استخدام تلك الطاقات من خلال مدى تناسبها مع هذا الحجم ، وبالتالي يرتبط موضوع اقتصاديات الطاقة الإنتاجية باختيار أسلوب الإنتاج ، أي توليفة من عناصر إنتاجية معينة تعبر عن الطاقات الإنتاجية سواء كانت بشرية أو آلية . لتحقيق حجم إنتاج معين وهو حجم الإنتاج الأمثل الذي يسعى المشروع إلى تحقيقه في ظل التناول السابق لاقتصاديات الحجم الأمثل للإنتاج ، ويؤثر على ذلك ويبلوره نوعية الطاقات المستخدمة سواء كانت بشرية أو آلية وشكل التوليفة بينها وأسعار تلك الطاقات الإنتاجية ونسب استغلالها ، وهنا تبرز أهمية التعرف على مفهوم الطاقة الإنتاجية ، وعلاقتها بحجم الإنتاج وأنواعها وتقسيمها من حيث عناصر الإنتاج المستخدمة ، والعلاقة بين معدل الإحلال الفني والطاقة الإنتاجية ، ومعايير الإنتاجية والكفاءة الإنتاجية ، كما يتضح من التحليل التالي :

1- مفهوم الطاقة الإنتاجية :

تتعدد المفاهيم الخاصة بالطاقة الإنتاجية ما بين المداخل الاقتصادية والفنية والمحاسبية وغيرها ، ولعل ما يهمنا في هذا الصدد هو نظرة الاقتصاديين لهذا المفهوم دون تغافل محتوى المفاهيم الأخرى .

فالطاقة الإنتاجية لدى الاقتصاديين "هي حجم الإنتاج المتولد في مدة معينة عند أدنى تكلفة إنتاجية (متوسطة) ممكنة اعتماداً على أسلوب إنتاجي معين" .

وهنا يتضح الربط بين الطاقات الإنتاجية وحجم الإنتاج المراد تحقيقه ، فالطاقات الإنتاجية تتبلور في شكل إنتاج معين باستخدام مجموعة معينة من عناصر الإنتاج أحسن استخدام ممكن ، وبالتالي بأقل تكلفة ممكنة حسب أسلوب إنتاجي معين سواء كثيف العمل أو كثيف رأس المال (أو حسب شكل التوليفة من عناصر الإنتاج) ومعنى ذلك أن الطاقة الإنتاجية المستخدمة يمكن التوصل بها إلى زيادة الإنتاج دون ضرورة للاعتماد على الاستثمار، أو مع بقائه عند أدنى مستوى ممكن ، أي أن استخدام عناصر الإنتاج يجب أن تحقق أعلى إنتاجية ممكنة لكل عنصر في إطار الاستخدام الكفء للطاقات الإنتاجية لتحقيق حجم الإنتاج المطلوب . وبالتالي يرتبط مفهوم الطاقة الإنتاجية بالكفاءة الإنتاجية للمشروع ومقياس إنتاجية كل عنصر من عناصر الإنتاج المستخدمة .

ولذلك يرى البعض عند المحاسبة على الطاقة الإنتاجية أنها في النهاية عبارة عن المقدار الثابت من الآلات والمعدات والأيدي العاملة [1] والخدمات الأخرى المساعدة التي تتوافر لدى المشروع في فترة زمنية معينة ، وتقاس الطاقة الإنتاجية بعدد وحدات الإنتاج أو عدد ساعات التشغيل خلال فترة زمنية .

ومن الضروري الأخذ في الاعتبار التفرقة بين الطاقة الإنتاجية في الأجل القصير والطاقة الإنتاجية في الأجل الطويل .

(1) عناصر الإنتاج .

2- أنواع ومستويات الطاقة الإنتاجية :

حيث توجد أربعة أنواع أو مستويات للطاقة الإنتاجية هي :

1/2- الطاقة القصوى :

وهي طاقة الإنتاج المحددة - خلال فترة زمنية معينة - وفقاً لمواصفات عناصر الإنتاج مع فرض توافر مجموعة متكاملة من الاشتراطات كالصيانة المنظمة ، وقوة عمالة مدربة ذات كفاية إنتاجية معينة ، وتوافر مستلزمات الإنتاج والمواصفات المحددة . وتقاس الطاقة الإنتاجية القصوى للمشروع بالقدرة الإنتاجية القصوى للمرحلة الرئيسية من مراحل الإنتاج .

ويعني ذلك أن الطاقة القصوى ، هي الاستخدام الكامل لكل الإمكانيات المادية والبشرية ، أي عناصر الإنتاج في المشروع دون أن يؤخذ في الاعتبار أي معوقات محتملة .

2/2- الطاقة المتاحة :

وهي عبارة عن الطاقة الإنتاجية القصوى مطروحاً أو مستبعداً منها الاختناقات داخل مراحل الإنتاج أو مراكز الإنتاج . والاختناقات هي بعض المسموحات للمعوقات التي لا يمكن تجنبها مثل تغيب بعض العمال في إجازات إجبارية ، وأوقات الورديات الضائعة، وتعطل الآلات بسبب انقطاع التيار الكهربائي أو غيرها .

أي أن الطاقة المتاحة = الطاقة القصوى - المسموحات الإلزامية .

3/2- الطاقة المستغلة :

وهي عبارة عن الطاقة الفعلية المستخدمة في الإنتاج خلال فترة زمنية معينة ، أي التي يتم تشغيلها ، وهي لا تخضع لأي تقدير ولكنها تخضع للتقارير الدورية عن الإنجازات الفعلية للمشروع ، ونجد أن حجم الإنتاج هو العامل المتغير المرتبط بالطاقة

، والذي يعبر عن مدى استخدامها أحسن استخدام ممكن وبالتالي يمكن أن تكون :

الطاقة المستغلة = الطاقة المتاحة – الطاقة غير المستغلة

ويمكن أن تكون الطاقة المستغلة = الطاقة المتاحة إذا لم يكن هناك أي فاقد من الأصل أو سوء استخدام .

4/2– الطاقة غير المستغلة (الضائعة)

وتنقسم الطاقة غير المستغلة إلى نوعين :

1/4/2– الطاقة الزائدة أو الفائضة Excess capacity

وتنشأ من وجود طاقة إنتاجية كبيرة تفوق ما يرغب المشروع في استخدامه ، أي أكبر من تلك الذي ينوي المشروع استخدامها ،أو عن عدم وجود توازن للطاقات الإنتاجية على مستوى مراكز المشروع .

2/4/2– الطاقة العاطلة :

وتنتج بسبب وجود عطل مؤقت للإمكانيات المادية التي يسببها البطء في الإنتاج الناتج عن النقص المؤقت في حجم المبيعات ، وفي كل الأحوال فإن هذا النوع يعتبر طاقة ضائعة .

ويمكن إيضاح العلاقة بين الطاقة القصوى والمتاحة والمستغلة والضائعة إذا فرضنا أن:

ـ الطاقة الإنتاجية القصوى = ق

ـ الطاقة الإنتاجية المتاحة = ح

ـ الطاقة الإنتاجية المستغلة = س

ـ الطاقة الإنتاجية الضائعة = ع

فإننا نلاحظ أن :

ق > ح > = س > = > ع ، وعلى ذلك فإن :

ق>ح وذلك بسبب استقطاع جزء من الطاقة القصوى ، ومن ثم نلاحظ أنه لابد أن

تكون الطاقة المتاحة أصـغر من الطاقة القصوى لوجود بعض الأعـمال الإلزامية على المشروع لابد من أدائها .

ح> س وهذا طبـيعي لأنه عادة مـا يكون هناك فـاقد من الطاقـة المتاحة للإنـتاج ومن الطاقة المسـتغلة فعلاً في الإنتـاج ، بسبب أخطاء في الإنتاج أو فاقـد زائد عن الإنتاج نتيجة سوء الاستخدام أو الإهمال في أداء العمليات الإنتاجية المختلفة .

ح=س وذلك لو استطاع المشروع استغلال كافـة الطاقة المتاحة ولم يتخلف عنها أي فاقد نتيجة سوء الاستخدام .

س >ع عندما تكون الطاقة الضائعة للمـشروع = صفر ، عند هذا فقط يمكن أن تكون الطاقة الفعلية المستغلة أكبر من تلك الطاقة غير المستغلة أو تلك الطاقة الضائعة .

س = ع هذا يحدث فقط في حـالة ما إذا ما استطاع المشروع أو المصنع اسـتغلال كل الطاقة الضائعة التي تعادل الفرق بين الطاقة المتاحة ح والطاقة المستغلة س ، فإذا تحقق للمشروع ذلك فإنه يمكن القول إن الطاقة المستغلة = الطاقة الضائعة .

س <ع والمقصود بذلك أن تكون تلك الطاقـة الفائضة غير المستغـلة أكبر من الطاقة المسـتغلة أو الفـعلية ، وهذا الشـرط لا يمكن له أن يتحـقق إلا في حالة واحـدة نادرة الحدوث وهي حـالة المشروع الفـاشل الذي لا يعتـمد على أي أسلوب من أسـاليب الإدارة الحديثة سواء في التخطيط أو التنظيم أو الشراء أو التمويل ، وهو ما تكون فيه الطاقة الضائعة (ع) أكبر من الطاقة المستغلة (س) .

ويلاحظ فوق كل ذلك أنه في مجال المقارنة ، فإن هناك ما يسمى بمعدل الاستغلال الذي يستخدم لتخطيط الطاقة فقط وتكون صورته ...

$$\text{معدل الاستغلال يساوي} = \frac{\text{الطاقة الفعلية}}{\text{الطاقة المخططة}} \%$$

3- تقسيم الطاقة الإنتاجية طبقاً لعناصر الإنتاج المستخدمة :

ويأتي هذا التقسيم من منظور أن عناصر الإنتاج المستخدمة يمكن أن تنقسم إلى عنصرين رئيسيين هما العمل ورأس المال ، وبالتالي يمكن أن تقسم الطاقة الإنتاجية لأي مشروع إلى الطاقة البشرية ومصدرها عنصر العمل ،والطاقة الآلية ومصدرها عنصر رأس المال ، وكل مشروع تتكون طاقته الإنتاجية من توليفة معينة من الطاقة البشرية والطاقة الآلية .

وهذه التفرقة ترجع إلى سياسة الإنتاج المتبعة طبقاً لعنصر الإنتاج المستخدم فإذا كانت سياسة الإنتاج للمشروع تعتمد على عنصر العمل بدرجة أكثر من اعتمادها على عنصر رأس المال (درجة آلية أقل) فإنها تكون في هذه الحالة سياسة إنتاج كثيفة العمل وتعتمد بدرجة أكثر على أسلوب إنتاجي كثيف العمل ، أما إذا كانت سياسة الإنتاج للمشروع تعتمد على عنصر رأس المال أكثر من اعتمادها على عنصر العمل (درجة آلية أكثر) فإنها ستكون في هذه الحالة سياسة إنتاج كثيفة رأس المال تعتمد على أسلوب إنتاجي كثيف رأس المال (1) .

وعلى ضوء ذلك تنقسم الطاقات الإنتاجية لأي مشروع طبقاً لعناصره المستخدمة إلى :

1/3- الطاقة البشرية :

ومصدرها عنصر العمل وتتمثل في العمالة المستخدمة وعند قياسها تميز بـ (يوم/ عمل) وتتكون من كل أفراد القوى العاملة في المشروع وتصنف إلى :

1/1/3- عمالة ماهرة .

2/1/3- عمالة فنية متخصصة .

3/1/3- عمالة نصف ماهرة .

4/1/3- عمالة غير ماهرة .

5/1/3- عمالة إشرافية .

(1) يلاحظ أن لكل من الطاقة البشرية والطاقة الآلية مزايا وعيوب ليس المجال هنا لتحليلها ، وهناك مؤلفات أخرى تتناول هذا الموضوع .

ونسب استخدامها تتوقف على سياسة الإنتاج المتبعة ، والعوامل المحددة لها ، وأسلوب الإنتاج الذي يعمل من خلاله المشروع .

2/3- الطاقة الآلية

ومصدرها عنصر رأس المال ، وتتمثل في الآلات والمعدات المستخدمة ، وعند قياسها تميز بـ (آلة/ ساعة) ، وتتكون من كل ما هو عنصر غير بشري وتصنف إلى :

1/2/3- الآلات غير المتخصصة ، التي لا تقوم بنوع معين من الأعمال .

2/2/3- الآلات المتخصصة التي تقوم بعمليات محددة .

ويمكن الجمع بين النوعين حسب أسلوب الإنتاج المتبع ودرجة الآلية في المشروع والتي تتوقف على سياسة الإنتاج المتبعة والعوامل المحددة لها .

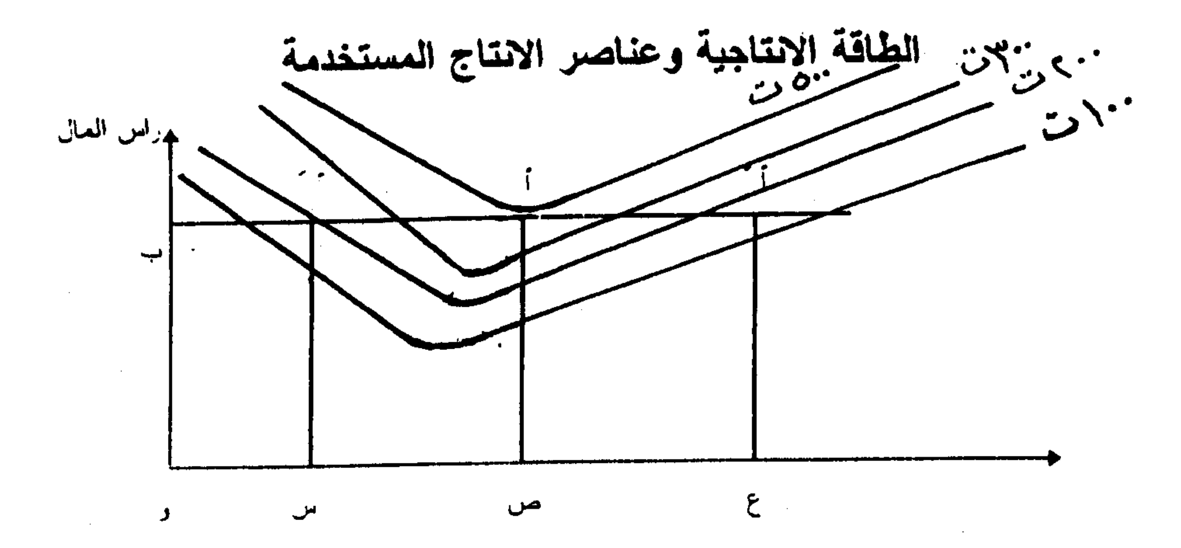
4- العلاقة بين معدل الإحلال الفني والطاقة الإنتاجية .

إن تقسيم الطاقات الإنتاجية إلى بشرية وآلية وعمل ورأس مال يشير إلى وجود إمكانية للإحلال بينهما ، ويطلق على المعدل الذي يتم على أساسه عملية إحلال النسب المستخدمة من مختلف عناصر الإنتاج محل بعضها البعض "معدل الإحلال الفني" ، وهنا تتضح العلاقة بين الإحلال الفني والطاقة الإنتاجية ، فالآلات تعتبر مثلاً من عوامل الإنتاج الثابتة وكل آلة لها طاقة معينة من الإنتاج يلزم لتحقيقها استخدام عدد معين من عنصر العمل (العمال) وقدر معين من رأس المال بصوره المختلفة .

وفي حالة عدم استخدام القدر المناسب من عناصر الإنتاج تكون هناك طاقة عاطلة غير مستغلة ، كما أن استخدام عدد أو قدر أكبر من تلك العناصر يؤدي إلى نقص الإنتاجية الحدية لهؤلاء العمال أو تلك الآلات ، وللتعرف على القدر المطلوب استخدامه من مختلف عناصر الإنتاج عند حجم معين من الطاقة الإنتاجية يمكن الاستعانة بالشكل التالي [1]

(1) تمت الاستعانة بهذا الشكل من :

د. حمدي عبد العظيم ، الاقتصاد الصناعي ونقل تجارة مصر ، دار النهضة المصرية ، القاهرة ، 1987 ص24 - 25 .



ويتضح من الشكل ما يلي :

1/4- بافتـراض أن هناك مشـروعاً معـيناً يريد الوصول إلى الطاقـة القصـوى للإنتاج وقدرها 500 وحدة فـإنه لابد أن يستخـدم و ص من عنصر العـمل ، وأيضاً و ب من رأس المال .

2/4- في حالة قـرار المشروع (المنتج) استخـدام عدد من العمال قـدره س و فقط فإن إنتاجه في هذه الحالة سوف يكون ما بين 200 ، 300 وحدة فقط .

3/4- إذا قرر المشروع المنتج استخدام عدد أكبر من العمال وليكن و ع بدلاً من و ص فإن إنتـاجه لن يتـعدى 300 وحدة (أقل من الطاقـة القصوى للمـشروع) ويرجع ذلك إلى خضوع المنتجات لقانون تناقص الغلة وأن هناك توليفة مثلى بين عناصر الإنتاج .

5- الكفاءة الإنتاجية ومقاييس الإنتاجية Productive Efficiency & Productivity Measures

1-5 مفهوم الكفاءة أو الكفاءة الإنتاجية :

حيث تسـعى أي سيـاسة إنتاجـية إلى تحـقيق الكفـاءة أو الكفاءة الإنتاجـية للمـشروع ، وبالتالي يـقصد بالكفـاية الإنتاجـية ، مدى قـدرة المشروع على الاسـتفادة من إمكـانياته في

التوفيق بين عناصر الإنتاج التي في حوزته حتى يصل إلى الإنتاج المطلوب بأقل تكلفة ممكنة.

ويرتبط بالتحليل السابق والحالي ، أن هناك مستوى أقصى من الكفاية الإنتاجية وهو ذلك المستوى الذي يكون قد تم فيه استخدام جميع موارد أو عناصر الإنتاج الاستخدام الأمثل ، وعند ذلك الحد يصل المشروع إلى مستوى كفاية 100% ، أي أن المستوى الأمثل من الكفاية الإنتاجية هو ذلك المستوى الذي يتم فيه استخدام جميع عناصر الإنتاج أحسن استخدام ممكن ، حيث تكون محصلة ذلك أن يصل مستوى الكفاية الإنتاجية في المشروع إلى 100% (كتعبير رقمي عن الكفاية) .

ويفهم من ذلك أن الكفاية الإنتاجية هي العلاقة القائمة بين حجم الإنتاج (المخرجات) والموارد الإنتاجية (المدخلات) . وبذلك ترتفع الكفاية الإنتاجية كلما ارتفعت نسبة الناتج (الإنتاج) إلى المستخدم من الموارد .

أي أن :

$$\text{الكفاية الإنتاجية} = \frac{\text{حجم الإنتاج (المخرجات)}}{\text{حجم الموارد الإنتاجية (المدخلات)}} \times 100$$

وبذلك يمكن تصور زيادة الكفاية الإنتاجية بأحد الصور التالية :

- زيادة قيمة الناتج النهائي مع بقاء الموارد المستخدمة ثابتة .
- زيادة قيمة الناتج النهائي مع زيادة الموارد المستخدمة بنسبة أقل .
- زيادة قيمة الناتج النهائي وانخفاض قيمة الموارد المستخدمة .
- انخفاض قيمة الناتج النهائي مع انخفاض قيمة الموارد المستخدمة بنسبة أعلى .

ويلاحظ أن هناك ارتباطاً بين مصطلح الكفاية الإنتاجية ومصطلح الإنتاجية ، حيث يعتبر مصطلح الكفاية الإنتاجية مؤشراً هاماً على ارتفاع أو انخفاض الإنتاجية وليس بديلاً أو مرادفاً للفظ الإنتاجية ، فإذا كان هناك تداخل جزئي بين المصطلحين فإنه يرجع إلى أن

انخفاض تكلفة الإنتاج تعني زيادة نسبة المخرجات إلى المدخلات والعكس صحيح ، وهذا الانخفاض أو الارتفاع في التكلفة هو مضمون مصطلح الكفاية .

ويتم التعبير عن الكفاية الإنتاجية بثلاثة معايير رئيسية هي :

ـ معيار الكفاية الإنتاجية الكلية = $\frac{\text{إجمالي الإنتاج كمية (كمي)}}{\text{إجمالي عناصر الإنتاج كمية (كمي)}} \times 100$

ـ معيار الكفاية الإنتاجية الجزئي = $\frac{\text{إجمالي الإنتاج (كمية/ قيمة)}}{\text{عامل معين من عوامل الإنتاج (كمية/ قيمة)}} \times 100\%$

وهو يتعامل مع أحد العناصر فقط ويقيس مدى كفاية هذا العنصر ، مع حساب النتائج على أساس كمي أو قيمي بعد أخذ الأسعار في الاعتبار ، ويعاب على هذا المقياس أنه لايعكس التغيرات التي تحدث في عناصر الإنتاج الأخرى .

وقد يستخدم في بعض الأحيان المعيار الإجمالي القيمي فقط على النحو الذي يظهر من الصورة التالية :

ـ معيار الكفاية الإنتاجية الاقتصادية الإيرادية = $\frac{\text{قيمة الإنتاج}}{\text{قيمة الموارد الإنتاجية}}$

أي يحسب قيمة المدخلات والمخرجات مقيمة بالنقود وليس بالكميات ويحسب لكافة العناصر وليس لعنصر واحد .

2/5– مقاييس الإنتاجية حسب تقسيم الطاقة إلى بشرية وآلية

تشير تفصيلات مقاييس الإنتاجية إلى عدد من المقاييس لعل من أهمها :

1/2/5- المقاييس الكمية :

● الإنتاجية الكلية = حجم الإنتاج (المخرجات) / عدد العمال + عدد الآلات التي ساهمت في إنجاز الإنتاج (المدخلات)

● إنتاجية العامل = كمية الإنتاج خلال فترة القياس / عدد العمال في المتوسط x متوسط عدد أيام العمل للعامل

● إنتاجية العامل في اليوم = كمية الإنتاج خلال فترة القياس / عدد العمال في المتوسط x متوسط عدد أيام العمل للعامل

● إنتاجية العامل في الساعة = كمية الإنتاج خلال فترة القياس / عدد العمال في المتوسط خلال الفترة x متوسط عدد أيام العمل للعامل x متوسط ساعات العامل يومياً

● إنتاجية الآلات = كمية الإنتاج خلال فترة القياس / عدد الآلات المستخدمة

ويتفرع من الأخير مقاييس إنتاجية الآلة في اليوم ، وفي الساعة

2/2/5- المقاييس القيمية :

● الإنتاجية الكلية = قيمة الإنتاج / قيمة خدمات عناصر الإنتاج المستخدمة

وأيضاً هناك صورة أخرى هي :

● الإنتاجية الكلية = القيمة المضافة / قيمة خدمات عناصر الإنتاج (بدلالة عدد العمال والآلات)

- إنتاجية العامل = قيمة الإنتاج / القيمة المضافة ÷ عدد أو قيمة ساعات العمل أو عدد العمال

- إنتاجية الآلة = قيمة الإنتاج / القيمة المضافة ÷ عدد ساعات التشغيل في كل المراحل

وفي كل هذه المقاييس هناك مشاكل للقياس يتم التغلب عليها عند التعامل معها عملياً .

ثامناً : اقتصاديات اختيار موقع المشروع :

تثير اقتصاديات الإنتاج الأمثل ، واقتصاديات الطاقة الإنتاجية ، أهمية اتخاذ قرار بموقع المشروع ، ومن هنا يبرز تأثير اقتصاديات اختيار موقع المشروع على سياسة الإنتاج المتبعة في المشروع ، ومن منظور هل يقام المشروع على نطاق يخدم كل السوق الجغرافية للطلب ويستفيد من وفورات الحجم ، أم يقسم إلى أحجام يغطي كل حجم منها السوق الجغرافية للطلب؟

هذه مسألة . أما المسائل الأخرى في اقتصاديات اختيار موقع المشروع فتتلخص في أن هناك عوامل كثيرة تتعلق بمدى الوفورات الخارجية للموقع الذي سيتم اختياره لعل من أهمها :

1- القرب من المواد الخام :

حيث تتحقق وفورات خارجية للمشروعات ، مثل انخفاض تكلفة نقل المواد الخام وعدم تحمل تكلفة التخزين أثناء نقل الخامات .

2- القرب من الأسواق :

حيث يحقق ، وفورات خارجية معينة ، مثل عدم تحمل المشروع لتكلفة نقل المنتجات تامة الصنع إلى أماكن بعيدة ، وعدم تحمل أو انخفاض تكلفة تخزين المنتج النهائي ويقلل من تكاليف التعرف على الأذواق وغيرها .

3- القرب من أماكن توافر العمالة :

ويعتبر هام للمشروعات كثيفة العمل ، بما فيه من وفورات ، وخاصة إذا أقيمت في المناطق ذات العمالة الماهرة التي يحتاجها ، ناهيك عن وفورات انتظام العمل ، وخطوط الإنتاج نتيجة انخفاض عدد مرات الغياب والتأخير عن مواعيد العمل والحضور بحالة نفسية جيدة.

4- القرب من رأس المال :

ويعتبر هام للمشروعات كثيفة رأس المال ، بما يحمل من وفورات وتسهيلات كبيرة .

5- القرب من الوفورات الحضرية :

حيث تؤثر على اقتصاديات المشروعات من خلال ما يحصل عليه المشروع من مزايا وجود البنية الأساسية في المدن والمراكز الحضرية ، ناهيك عن قربه من الوزارات والمصالح ومؤسسات التوريد ، والبنوك المالية التي تتركز في الحضر ، وما ينتج عن ذلك من الوفورات الخارجية الحضرية ، وهذه هي الوفورات الإيجابية ، لكن بعض الوفورات السلبية لهذا العامل مثل ارتفاع الأسعار في المدن وحالات الضوضاء والتلوث ، وبالتالي لابد من دراسة الوفورات الإيجابية والسلبية والوصول إلى قرار .

6- توافر مساحات الأرض اللازمة :

حيث تحتاج بعض المشروعات إلى مساحات كبيرة واسعة لإقامة المشروعات ، ونوعية معينة من الأراضي يتم دراستها جميعاً ، والتعرف على الوفورات الخاصة بها .

7- العوامل الطبيعية :

قد تأتي بمزايا وقد تأتي بعيوب والأخيرة تتعلق بمدى وجود زلازل وبراكين من عدمه ، مع الأخذ في الاعتبار أن بعض المشروعات تحتاج إلى أحوال طبيعية معينة .

8- وفورات التعامل بين الصناعات :

وهي من الوفورات الخارجية الهامة ، حيث تنخفض تكلفة النقل الخاصة بالمستلزمات الإنتاجية ؛ وقد يجد المشروع فرصاً لتصريف مخلفاته إلى مشروعات أخرى يحتاجها وهكذا.

9- توافر الأمن والاستقرار :

حيث نجد أن القرب من خدمات الشرطة والحراسة يولد وفورات للمشروع . وفي النهاية يلاحظ أن تحليل اقتصاديات اختيار الموقع يتم من خلال عمل دراسة تكلفة وعائد ووضع أوزان لكل عامل والوصول إلى إقامة المشروع في موقع يتوافق مع اقتصاديات الحجم الأمثل للإنتاج المطلوب واقتصاديات الطاقة المستخدمة .

حالات تطبيقية

(للمناقشة)

إذا كان قد تم استيعاب الفصل الخامس ، فمن المفيد مناقشة الحالات التالية :

الحالة الأولى

فيما يلي بعض بيانات الإنتاج المستخرجة من سجلات أحد المشروعات :

العنابر	عدد وآلات	عدد العمال	قيمة الإنتاج بالألف جنيه
أ	30	60	20
ب	20	20	50
جـ	100	50	30

والمطلوب تقدير وحساب ما يلي :

1- الطاقة الإنتاجية المتاحة بالمشروع لكل من الآلات والعمال علماً بأن أيام العمل في السنة 300 يوم .

2- حساب إنتاجية الساعة/ آلة ، والعامل / يوم .

الحالة الثانية

باعتبارك خبيراً في سياسات الإنتاج طلب منك أحد المشروعات دراسة اقتصاديات التعادل بالمشروع والتوصل إلى تصور مناسب في ضوء التقديرات البديلة التالية :

الرأي	التكلفة المتغيرة	التكلفة الثابتة	سعر البيع
الأول	200	2000	300
الثاني	250	4000	300
الثالث	180	2000	280

علماً بأن الطاقة الإنتاجية المتاحة للمشروع 5000 طن .

الحالة الثالثة

باعتبارك أحد المتخصصين في اقتصاديات الطاقة الإنتاجية طلب منك دراسة أحد المشروعات الصناعية لتحديد اتجاه السياسة الإنتاجية ، في ضوء البيانات التالية :

ـ عدد أيام العمل في السنة 300 يوم (على أساس تخصيص باقي الأيام للصيانة) عدد الآلات 90 آلة (يعمل نصفها 6 ساعات) .

ـ عدد العمال 540 عاملاً (على أساس وردية واحدة يومياً)

ـ معدل الإنتاج في الساعة 100 وحدة .

ـ عدد ساعات العمل اليومي 8 ساعات .

والمطلوب :

1- حساب الطاقة الإنتاجية القصوى والمتاحة مع افتراض بعض النسب التي يستلزمها التحليل .

2- حساب الطاقة الضائعة على أساس أن التشغيل الفعلي قد تم لمدة 250 يوماً بمعدل 6 ساعات يومياً .

الحالة الرابعة

إذا أتيحت لك البيانات التالية عن أحد المشروعات :

1- المبيعات الشهرية المتوقعة 1900 وحدة .

2- نسبة الفاقد من الإنتاج 5% وحدة .

3- الوقت النمطي لإنتاج الوحدة 14,- ساعة .

4- أن المشروع يعمل في الأسبوع 40 ساعة .

(وردية واحدة)

والمطلوب :

1- تقدير عدد الآلات اللازمة .

2- تحديد الطاقات المتاحة والمستغلة وغير المستغلة (الفائضة/ الضائعة) .

الحالة الخامسة

إذا فرضنا أن هناك مشروعاً ينتج السلعة (س) مستخدماً في ذلك أربعة أنواع من الآلات هي أ ، ب ، ج ، د تتخصص كل منها في أداء عملية واحدة من أربع عمليات إنتاجية متتابعة تمر بها السلعة حتى يتم تصنيعها ، وتحتاج كل آلة عاملاً واحداً ليقف عليها : فإذا افترضنا أن :

الآلة (أ) تكمل عمليتها الإنتاجية 10 مرات في الساعة

الآلة (ب) تكمل عمليتها الإنتاجية 15 مرة في الساعة

الآلة (جـ) تكمل عمليتها الإنتاجية 25 مرة في الساعة

الآلة (د) تكمل عمليتها الإنتاجية 50 مرة في الساعة

ـ فما هو إذن الحد الأدنى من الطاقة المثلى من الآلات الذي يجب توفيره ؟

ـ وما هو العدد الأدنى من العمال اللازم للقيام بالعمليات الإنتاجية ؟

الحالة السادسة

يوضح الجدول التالي البيانات الأساسية عن موقعين بديلين للمشروع (د ، هـ) والمسافة بينهما وبين أماكن تواجد الخامات وأسواق المنتجات .

مناطق الخامات والأسواق	المسافة كم للمواقع البديلة		تكلفة نقل الخامات		تكلفة نقل المنتجات		الكمية المنقولة	
	د	هـ	د	هـ	د	هـ	خامات	منتجات
أ (الخدمات)	100	150	10	6	15	10	300	200
ب (الخامات)	120	80	8	8	12	12	300	200
ج (المنتجات)	90	120	12	6	10	8	300	200

والمطلوب ، اختيار البديل الأفضل لإقامة المشروع .

الحالة السابعة

طلب منك اختيار أفضل المواقع من البيانات التالية لأحد المشروعات ، علماً بأن احتياجات المشروع السنوية من الخامات تبلغ 30000 طن، كما تقدر مبيعاته السنوية بحوالي 20000 طن بالإضافة إلى 5000 طن مخلفات .

الموقع	البعد عن السوق	سعر نقل الطن	البعد عن أسواق المبيعات	سعر نقل الطن جنيه	تكاليف إضافية أخرى (ألف جنيه)
أ	50	2	80	3	3000
ب	70	3	40	1	2000
ج	100	1	20	2	-

علماً بأن العمر الإنتاجي للمشروع عشر سنوات .



السياسة التمويلية للمشروع

السياسة التمويلية للمشروع

Financial Policy

تمهيد

ينطوي تحليل السياسة التمويلية على العديد من الموضوعات المتشعبة ، وتتعمق أهمية الحاجة إلى التعامل مع السياسة التمويلية على مستوى المشروع إذا علمنا أن قدرة المشروع على تحقيق هدفه النهائي وهو أقصى ربح ممكن والأهداف الأخرى لا تحدث ولا تتحقق إلا إذا حدث توفير احتياجاته المالية من رأس المال الثابت ورأس المال العامل اللازمين من مصادرهما المختلفة للقيام بأنشطة المشروع المختلفة ونشاطه الاقتصادي الكلي ، وأُحسِن استخدام هذه المصادر التمويلية التي يمكن أن تتوفر لديه .

وعلى ذلك يحاول هذا الفصل معالجة عدة نقاط هامة ، تدور حول مفهوم السياسة التمويلية للمشروع ، وعلاقة السياسة التمويلية بالسياسات الاقتصادية الأخرى ، مع تحديد بعض المفاهيم الضرورية المتعلقة بالسياسة التمويلية لنفهم آلياتها وجوانبها ، ثم التعرف على مصادر التمويل محور السياسة التمويلية ، ثم محاولة التعرف على اتجاهات السياسة التمويلية في أسواق المنافسة وأسواق الاحتكار (المنافسة غير الكاملة) ، ثم التعامل مع السياسة التمويلية وتحديد هيكل التمويل الأمثل ، والضوابط والشروط اللازمة لوضع هيكل تمويلي سليم كما يظهر من التحليل التالي :

أولاً : مفهوم السياسة التمويلية وأهدافها :

يمكن تعريف السياسة التمويلية للمشروع بأنها "مجموعة من القواعد والأساليب والإجراءات والتدابير التي تعمل على توفير الأموال اللازمة للمشروع في الوقت المناسب ، وبأقل تكلفة ممكنة ، مع استخدام تلك الأموال أحسن استخدام ممكن من خلال هيكل التمويل الأمثل الذي يحقق أقصى ربح ممكن أو (أي أهداف أخرى) للمشروع" .

وعلى ذلك تتحدد الأهداف التي تسعى إلى تحقيقها السياسة التمويلية على مستوى المشروع على النحو التالي :

1- توفير الأموال اللازمة للمشروع في الوقت المناسب .

2- تحديد الكيفية التي يمكن أن يحصل بها المشروع على الأموال اللازمة ومصادرها المختلفة للقيام بنشاطه في مراحله المختلفة وهي مراحل إنشائه وتوسعه ونموه .

3- تحديد كيفية إدارة هذه الأموال لتحقيق أقصى ربح ممكن للمشروع (أو أي أهداف أخرى مع هذا الهدف) .

4- تحديد تكلفة الحصول على الأموال ، وتكوين هيكل التمويل الأمثل للمشروع الذي يحقق الأهداف المطلوبة بأقل تكلفة ممكنة (تكلفة الفرص البديلة) .

ثانياً : علاقة السياسة التمويلية بالسياسات الاقتصادية الأخرى :

تتحدد تلك العلاقة من منظور أنه إذا كانت السياسة التسويقية تحدد لنا حجم الطلب المتوقع وكيفية إدارته ، وإذا كانت السياسة الإنتاجية تحدد الحجم الأمثل للإنتاج ، وتبلور دورة الإنتاج والتسويق في المشروع في إطار سياسة سعرية معينة وسياسة استثمارية معينة ، وآلية للتعامل مع هذه الدورة لتحقيق أهداف المشروع ، فإن هذه الدورة تبرز مجموعة من الالتزامات الناشئة عن تلك الأنشطة ، وتأتي السياسة التمويلية كآلية مالية لمواجهة هذه الالتزامات أي تمويل النشاط الجاري والنشاط الاستثماري للمشروع لتحقيق أهدافه التي يسعى إليها ، أي تحدد لنا الاحتياجات التمويلية ، ومصادرها وتكلفتها ، والهيكل التمويلي الأمثل الذي يحقق لك تلك الأهداف .

وتبلور السياسة التمويلية الدورة المالية لرأس المال والتي يمر من خلالها من مرحلة إلى مرحلة ليعود رأس المال في نهاية الدورة إلى المشروع وقد تزايد عن القدر الذي بدأت الدورة به وحقق عائداً مناسباً لأصحاب المشروع ، وتعد السياسة التمويلية هي الموازية

واللازمة لدورة الأنشطة الاقتصادية الأخرى التي تتعامل معها باقي السياسات الاقتصادية الأخرى .

ثالثاً : بعض الجوانب الأساسية لتفهم السياسة التمويلية :

هناك بعض الجوانب الأساسية التي يساعد إيضاحها على تفهم السياسة التمويلية ، حيث يعتبر بعضها مصطلحات ومفاهيم يجب العلم بها لأهميتها في تحديد معالم السياسة التمويلية ، وبعضها يعبر عن أدوات السياسة التمويلية للمشروع وهذه الجوانب هي :

1- علاقة الشكل القانوني للمشروع بهيكل التمويل :

حيث يتم تحليل الشكل القانوني للمشروع [1] الذي يبرز العديد من أشكال المشروعات ، حيث يوجد المشروع الفردي ، وشركات الأشخاص ، وشركات الأموال ، والشركات المختلطة ، ويجب أن نعلم عند التعامل معه في مجال وضع السياسات التمويلية أن الشكل القانوني يؤثر على هيكل التمويل ، ومصادر التمويل المختلفة ووزن كل مصدر داخل الهيكل التمويلي، بل يحدد وجود بعض المصادر من عدمه (2) بل ويحدد حجم الاحتياجات التمويلية للمشروع ، ومن هنا يختلف هيكل التمويل من مشروع لآخر .

2- هيكل التمويل وهيكل رأس المال :

وهيكل التمويل Financial Structure هو تمويل النشاط الجاري والاستثماري للمشروع (الأصول أو الموارد) ويمثل جانب الخصوم من ميزانية أي مشروع ، فهو تركيب المصادر التي تم - ويتم - بموجبها تمويل الأصول ، أو باقي أنشطة المشروع ، ونحن نتبنى فكرة أن يشمل هذا التمويل كافة الخصوم ، بما فيها الخصوم المتداولة وبالتالي يشمل أشكال التمويل الدائم والمؤقت والطويل والقصير الأجل .

(1) انظر الفصل الثاني من هذا الكتاب .

(2) شركات التضامن والشركات الفردية لا تطرح أسهماً ولا تتضمن أسهماً ضمن هيكلها التمويلي .

أما هيكل رأس المال Capital Structure ، فيشمل فقط التمويل الدائم للمشروع ، والذي يتمثل في القروض طويلة الأجل والأسهم الممتازة وحقوق الملكية .

والسياسة التمويلية تبحث في تحديد هيكل التمويل ، وبالتالي فهيكل التمويل هو الأهم وهيكل رأس المال ما هو إلا جزء منه ، لأن الهيكل التمويلي ينطوي على كل أنواع وأشكال التمويل ، ملكية واقتراض أي موارد ذاتية وخارجية ويتضمن التمويل الدائم والمؤقت ، والطويل الأجل ، وصانعو السياسة التمويلية يهتمون بثلاثة جوانب عند دراسة هيكل التمويل ، لوضع السياسة التمويلية الملائمة وهي :

- تحديد المقادير اللازمة من الأموال .
- تحديد الفترات الزمنية التي يحتاج المشروع خلالها هذه الأموال .
- تكلفة توفير تلك المقادير من الأموال .

3- رأس المال العامل ورأس المال الثابت :

ويعني رأس المال العامل ، الأموال التي تنفق على الأصول المتداولة (النشاط التجاري) ، أما رأس المال الثابت فهو الأموال التي تنفق على الأصول الثابتة أي النشاط الاستثماري وتهتم السياسة التمويلية بتحديد مصادر التمويل الملائمة لرأس المال الثابت ومصادر التمويل الملائمة لتمويل رأس المال العامل أي تتناسب الأداة التمويلية لكل نوع ونسبة كل مصدر ، وتنقسم مصادر التمويل تبعاً لذلك إلى مصادر تمويل قصيرة الأجل ومصادر تمويل طويلة الأجل .

4- رأس المال والقروض :

ويعني رأس المال المملوك ، وموارد أصحاب المشروع أنفسهم (الأصليين) ، أو ما يسمى بالموارد الذاتية للمشروع ، والقروض هي أموال يتم الحصول عليها من الغير ، أي موارد خارجية ، والقروض يمكن أن تمول رأس المال العامل ، أو تمول رأس المال الثابت أو كليهما، والسياسة التمويلية السليمة تحدد نسبة التمويل الملائمة من الموارد مع ملاحظة أنه كلما زاد

الاعتماد على الاقتراض كمصدر تمويلي ، كلما زادت احتمالات الحصول على رقم أكبر للأرباح الصافية للتوزيع على الملاك .

5- القروض والمتاجرة على الملكية والرافعة المالية :

إن محاولة تحقيق أكبر ربح للملاك من قبل القائمين على السياسة التمويلية قد تجعلهم يتجهون للاقتراض من الغير بسعر فائدة محدد على أمل أن يحقق المشروع أرباحاً صافية للملاك بعد تسديد الفوائد أكبر مما لو تم الاعتماد على الملاك في تمويل المشروع ، ويقال في هذه الحالة إن المشروع تاجر على ملكيته بمعنى أنه استخدم أمواله المملوكة القليلة نسبياً في جذب أموال جديدة مقترضة وتشغيلها وتحقيق مكاسب منها أكبر من الفائدة المحددة عليها فإذا حقق المشروع عائداً على الملكية قدره 12% بدون اقتراض ، ثم رأى القائمون على السياسة التمويلية أن الظروف الاقتصادية يمكن أن تساعدهم ، وقاموا بالاقتراض بفائدة 14% مثلاً ، وحققوا بعد ذلك عائداً على الأموال المملوكة قدره 18% فإنه يقال في هذه الحالة إن المشروع انتهج سياسة المتاجرة على الملكية بنجاح .

وتقيس «الرافعة المالية» درجة المتاجرة على الملكية ، فالرافعة المالية هي النسبة بين الأموال المقترضة إلى إجمالي الأصول (إجمالي التمويل) ويقال إنها رافعة لأنها ترفع أرباح المشروع لدرجة كبيرة نتيجة استخدام الأموال المقترضة .

6- مصادر التمويل محور السياسة التمويلية :

من الجوانب الهامة لتفهم السياسة التمويلية للمشروع ، أن نكون على معرفة تامة بمصادر التمويل المختلفة ، وفي ضوء المفاهيم السابقة يمكن القول إن هناك مصادر تمويل ذاتية ومصادر تمويل خارجية ، وإن هذه المصادر تنقسم بدورها إلى مصادر تمويل قصيرة الأجل ومصادر تمويل طويلة الأجل ، ولسنا بصدد دراسة مصادر التمويل بالتفصيل ، ولكن يمكن إلقاء الضوء عليها بالقدر الذي يخدم التحليل هنا في هذا الفصل .

1/6- مصادر التمويل قصيرة الأجل :

وهذه المصادر لا تتعدى فترة سنة وأهمها :

1/1/6– الائتمان التجاري :

الذي يمنحه المورد إلى عميله المشتري عن طريق البيع بالأجل لفترة محدودة ، ويحصل عليه المشروع نتيجة الشراء بالأجل من الموردين ، ويتم البحث في إطار السياسة التمويلية للمشروع عن مدى استفادة المشروع من هذا الائتمان ، وذلك بمقارنة تكلفة الائتمان التجاري بتكلفة الحصول على قروض من جهات أخرى .

2/1/6– الائتمان المصرفي :

هو الائتمان الممنوح من البنوك التجارية لفترات أقل من سنة ، وأهم صوره القروض المضمونة بضمان عيني والقروض المضمونة بضمان شخصي .

ويتم البحث في تكلفة هذا المصدر بالمقارنة بالمصادر الأخرى للتمويل من حيث التكلفة .

2/6– مصادر التمويل طويلة الأجل :

ويمكن ترتيبها حسب أهميتها للمشروعات على النحو التالي :

1/2/6– الأسهم العادية Stocks :

هي التي تتيح للمساهمين الحق في التصويت في الجمعيات العمومية للمساهمين وتتيح لهم في نفس الوقت المشاركة المتساوية فيما تبقى من أرباح المشروع ، ولهم الأولوية في الاكتتاب ونقل ملكية الأسهم، وهذه الأسهم العادية وحملتها هم الملاك الباقون للمشروع ، ويعتمد عليها المشروع في التمويل الدائم اعتماداً يكاد يكون تاماً، ورغم تلك المزايا والخصائص ، فإن هذه الأسهم تتعرض لعدم الحصول على أي عائد عليها في حالات الخسارة ، ولا يوجد لها عائد ثابت ، وعموماً يجب التفرقة بين القيمة الإسمية للسهم المنصوص عليه في عقد تأسيس المشروع ، والقيمة السوقية وهي عبارة عن السعر الذي يتم التعامل به في سوق الأوراق المالية وقيمته متغيرة ، وتتوقف على الأرباح المحققة في هذا المشروع والحالة الاقتصادية وغيرها

ولذلك من المتوقع أن تزيد القيمة السوقية عن القيمة الإسمية للسهم أو تقل عنها أو تساويها حسب الأحوال .

2/2/6- الأسهم الممتازة :

وهي التي تتيح لحامليها ، امتياز في الحصول على أرباح قبل الأسهم العادية ، أو لها الأولوية في الأرباح الموزعة ، وأيضاً لها الأولوية في الحصول على قيمتها في حالة التصفية ، وغالباً ما يحدد للأسهم الممتازة نسبة محددة للربح من قيمتها ، وفي كل الأحوال فإن الحصول على العائد يتوقف على تحقيق أرباح للمشروع ، وغالباً لا يكون للأسهم الممتازة الحق في التصويت في الجمعية العمومية .

ويمكن التمييز بين عدة أنواع من الأسهم الممتازة .

- فهناك الأسهم الممتازة المشتركة في الأرباح ، أي تشترك بعد استيفاء نسبتها المحددة مع الأسهم العادية في أرباح المشروع .
- وأسهم ممتازة مجمعة الأرباح وأسهم ممتازة غير مجمعة الأرباح ، والأولى هي الأسهم التي لها حق الحصول على كامل أرباحها في السنين التالية ، إذا لم تكن الأرباح في سنة من السنين كافية لدفع النسبة المحددة لها .
- أسهم ممتازة قابلة للتحويل لأسهم عادية وذلك حتى تعطي المشروع مرونة في التمويل وفي الأعباء .

وتتلخص الفروق الأساسية بين الأسهم العادية والممتازة ، في أن الأسهم الممتازة لها حق الأولوية في الأرباح ، والأسهم العادية لا تتمتع بذلك ، وغالباً ما نجد أن هناك حداً أقصى لمقدار العائد الذي يمكن أن يحصل عليه حملة الأسهم الممتازة بينما في الأسهم العادية لايوجد هذا الحد ، وغالباً لا يكون لحملة الأسهم الممتازة الحق الدائم في التصويت بينما يكون هذا الحق مكفولاً لحملة الأسهم العادية .

3/2/6- السندات Bonds

وهي تلك الأموال المقترضة التي تستخدم في التمويل طويل الأجل ، لأنها في واقع الأمر عبارة عن قروض طويلة الأجل ، وهذا القرض الطويل ينقسم إلى أجزاء صغيرة متساوية في القيمة يطلق على كل منها اسم "سند" .

ويمكن إجراء مقارنة بين السندات والأسهم على النحو التالي :

- حملة السندات من دائني المشروع بينما حملة الأسهم من ملاكها .
- تحصل السندات على فائدة ثابتة بغض النظر عن تحقق أرباح من عدمه ، بينما تحصل الأسهم على أرباح موزعة .
- حقوق السندات من الحقوق الممتازة تأتي في الأولوية قبل الأسهم في حالة التصفية .
- السندات لها أجل معين محدود ويتعين على المشروع سدادها في نهاية هذه المدة ، بينما لا يوجد تاريخ استحقاق للأسهم عادية وممتازة .

وتوجد عدة أنواع للسندات أهمها :

- السندات المضمونة برهن أصول معينة ، تكون أصول ثابتة غالباً .
- السندات غير المضمونة برهن أصول معينة ، وينظر المستثمر هنا إلى القدرة الربحية والقوة الإيرادية للمشروع على أنها ضامنة .
- السندات المضمونة بأسهم وسندات آخرين وتكون أسهم وسندات مشروعات أخرى في حوزة المشروع .

4/2/6- القروض من الجهاز المصرفي :

وهي القروض متوسطة وطويلة الأجل بكل أنواعها .

5/2/6- التأجير التمويلي :

وهو أحد مصادر التمويل طويل الأجل ، وقد تصاعدت أهميته في الآونة الأخيرة

في مصر بعد صدور القانون 95 لسنة 1995 (1) ، ويصل في المشروعات الأمريكية إلى حوالي 33,3% من الاستثمارات في الآلات والمعدات في تلك المشروعات ، ويعرف بأنه "أسلوب من أساليب التمويل يقوم بمقتضاه الممول (المؤجر) بشراء أصل رأسمالي يتم تحديده وتوضح مواصفاته بمعرفة المستأجر الذي يتسلم الأصل من المورد على أن يقوم بأداء قيمة إيجارية محددة للمؤجر كل فترة زمنية معينة مقابل استخدام هذا الأصل" .

6/2/6- الأرباح المحتجزة

حيث يعتبر من المصادر الهامة للتمويل طويل الأجل من أجل التوسع في المشروع وتجرى مفاضلة بين احتجاز الأرباح وبين توزيعها .

ولعل من الواضح أن الغرض من استعراض مصادر التمويل الطويل الأجل والقصير الأجل ، هو التنبيه إلى أن صانع السياسة التمويلية يجب أن يضع أمامه ضرورة التغلب على مشكلة تحديد التوليفة الملائمة أو المثلى من مصادر التمويل طويل الأجل في هيكل التمويل ، بالإضافة إلى التوليفة الملائمة أو المثلى من مصادر التمويل قصير الأجل ، ليتكون الهيكل الأمثل للتمويل من خلال المزج الأمثل بين المصادر القصيرة والطويلة الأجل لتحقيق هدف المشروع المراد تحقيقه .

رابعاً : اتجاهات السياسة التمويلية في أسواق المنافسة والاحتكار :

لعل النظر إلى العلاقة بين السوق الذي يعمل في إطاره المشروع من حيث ما إذا كان يعمل في سوق المنافسة الكاملة أو أسواق المنافسة غير الكاملة (والأخيرة عدة درجات للسوق الاحتكاري) ، لعل ذلك يشير إلى اختلاف اتجاهات السياسة التمويلية في سوق

(1) القانون 95 لسنة 1995 والخاص بالتأجير التمويلي الذي يعتبر التأجير التمويلي كأحد مصادر التمويل لأول مرة في مصر ، رغم أن التأجير التمويلي Financial lease عرفته الولايات المتحدة الأمريكية في الخمسينيات من القرن الماضي (1952) وسرعان ما انتشر في الدول الصناعية الأخرى ثم امتد ليشمل كثيراً من الدول النامية في أمريكا اللاتينية وآسيا وأفريقيا .

المنافســة الكاملة عنها في أســواق المنافســة غير الكاملة ، ويمكن إيضــاح ذلك باختــصار من خلال التحليل التالي :

1- اتجاهات السياسة التمويلية في سوق المنافسة الكاملة

حيث تنتشــر ــ غالباً ــ في هذه السوق المشــروعات الصغيرة ، والمتــوسطة الحجم والتي يغلب عليها المشــروعات الفردية وشركات الأشــخاص وبالتالي تتلخص اتجاهات السـياسة التمويلية في سوق المنافسة في النقاط التالية :

1/1- ضعف ميل المشروع الفردي نحو الاقتراض ، والاعتماد على الموارد الذاتية .

2/1- ســتكون للأداة الخاصــة باســتثــمــار الأرباح في المشــروع لتمــويل التــوسعــات المستقبلية ، أهمية كبيرة في هيكل تمويل المشروعات .

3/1- يمكن أن يتزايــد الاعتمــاد على الائتمــان التجاري في تمويل رأس المــال العامل والنشاط الجاري للمشروع .

4/1- لا مانع من الاعــتمــاد على القروض المصــرفية ولــكن بنسب معــينة ولأغراض محددة .

2- اتجاهات السياسة التمويلية في أسواق المنافسة غير الكاملة (الاحتكارية) .

حيث يغــلب على تلك الأسواق المشــروعات الكبيــرة ، والتي تكون في شكل شــركات مــساهمــة ، وبالتــالي تتــحدد أهــم اتجاهات الســيــاسة الــتمــويليــة للمــشروع في الأســواق الاحتكارية على النحو التالي :

1/2- حرص أصــحاب المشروعــات الأصلية (الملاك الباقــون) أو الجماعــات القائدة على تفضيل الحــصول على الأموال اللازمة لتوسيع المشروع أو لــشرائه لغيره من المشروعات المنافــسة عن طريق إصدار الأسهم العادية ، وبالتــالي إصدار الأسهم الجــديدة التــي تكون أولوية الحــصــول علــيــهــا لأصــحــاب المشــروع الأصليين والجماعات القائدة .

2/2- أن نوعية الأوراق المالية المصدرة وإن تأثرت باتجاهات المستثمرين وتفضيلهم، إلا أنها تتأثر فيما يتعلق بالسياسة التمويلية بدرجة أكبر بمدى قدرة المشروع على تحقيق الأرباح في المستقبل ومدى انتظام هذه الأرباح وحيث يوجد احتمال كبير لأن يحقق المشروع أرباحاً كبيرة ومنتظمة ، فقد يجد المشروع أنه من الأفضل أن يلجأ إلى الاقتراض عن طريق السندات المحددة الفائدة ، أو يفضل اتجاه المتاجرة على ملكية السندات إلى جانب مشاركة أصحابها في إدارة المشروع والحصول على عائد يقل عن العائد المتوسط لرأس المال المستثمر .

وبالتالي فإنه في حالة انتظام الأرباح وتزايدها في المشروع فإن السياسة التمويلية ستتجه إلى السندات المحددة الفائدة لتمويل استثمارات المشروع، حيث إن ذلك يساعد على زيادة (رفع) نسبة الأرباح بالنسبة للأسهم العادية ولأصحاب المشروع والجماعات القائدة فيه .

وفي حالة عدم انتظام الأرباح ، حتى وإن كان متوسط الأرباح في السنوات المتعاقبة هو متوسط مرتفع ، فإن اتجاه السياسة التمويلية يتحول من الاعتماد على السندات المحددة بفائدة ، ذات العبء الثابت والمستمر ، وتتحول السياسة التمويلية إلى تفضيل الأسهم الممتازة كوسيلة من وسائل التمويل بدلاً من السندات في حالة مستوى مرتفع من الربح ولكنه غير منتظم ؛ ذلك لأن الأسهم الممتازة رغم ما تحمله من عبء يزيد في العادة عن سعر الفائدة التي تحصل عليها السندات ولكن تتميز الأسهم الممتازة في أنها لا تحصل على نصيبها من العائد عند تحقيق المشروع لأرباح تسمح بدفع نصيبها ؛ ولذلك تفضلها المشروعات كوسيلة للتمويل في حالة عرض أرباحها للتقلبات وترغب في نفس الوقت في المحافظة على سيطرة المساهمين الحاليين في المشروع . فالأسهم الممتازة تتيح في

نفس الوقت رفع متوسط الربح الذي يعود للأسهم العادية [1]، وفي نفس الوقت عدم تعرض المشروع لأنواع الضغوط التي قد تترتب على عدم الوفاء بالتزاماته السنوية .

3/2- إن المشروعات الكبيرة الحجم ، تملك قدراً أكبر من الحرية في تحديد اتجاهات السياسة التمويلية الخاصة بها ، وخاصة فيما يتعلق بالأوراق المالية المصدرة ، لأنها تلجأ مباشرة إلى بيع الأوراق المالية إلى الجمهور الواسع من المستثمرين ، ولكن نجاح إصدارها يتوقف بطبيعة الحال على مدى تقبل الجمهور لهذا النوع أو ذاك من أنواع الأوراق المالية .

وتقل درجة تلك الحرية إذا ما اضطرت المشروعات إلى الالتجاء إلى بنوك وصناديق الاستثمار ؛ فالأخيرة هي التي يكون لها درجة أكبر من التحكم في نوعية الأوراق المالية المصدرة .

4/2- لوحظ أخيراً على السياسة التمويلية لعدد من المشروعات الضخمة العملاقة عند وصولها إلى مرحلة الاحتكار (الكامل) التي تمكنها من تحقيق أرباح احتكارية كبيرة وتصفية التزاماتها الثابتة أو قدر كبير منها أنها يمكنها ، (ويفضل ذلك) أن تعتمد بدرجة أكبر على الأرباح المحتجزة وإعادة توظيف أرباحها في تمويل التوسع والنمو (النشاط الاستثماري) لهذه المشروعات .

وبالتالي يبدأ الاعتماد على سوق رأس المال يتضاءل بالنسبة لعدد من المشروعات الاحتكارية الناجحة ، وتأخذ السياسة التمويلية في تلك المشروعات هذا الاتجاه في ظل استعدادات معينة أهمها :

1-4-2 الإبقاء على جزء هام من أرباحها دون توزيع ، وتتبع سياسة معينة خاصة لتوزيع الأرباح والدخل وتكوين الاحتياطيات واستهلاك رأس المال ودفع

(1) الميزة التي كانت توفرها السندات .

الأرباح التي تمكنها من تحقيق هذا الاتجاه .

2-4-2 استخدام سياسة استهلاك الأصول في أقصر فترة ممكنة ، إلى جانب الحرص على عدم زيادة الأرباح الموزعة إلا في حدود ضئيلة .

ويمكن هذا الاتجاه في السياسة التمويلية للمشروعات العملاقة من الحصول على قدر كبير من احتياجاته التمويلية اللازمة للتوسع والنمو ، وفي نفس الوقت في حالة لجوئها إلى سوق رأس المال ، فإن نصيب سوق رأس المال في تمويل التوسع هو في العادة صغير نسبياً بالمقارنة بالدور الأكبر للأرباح المعاد استثمارها في المشروع ، ويبدو أن هذا الاتجاه يتيح لهذه المشروعات قدراً أكبر من الاستقلال عن البنوك والمؤسسات المالية ، حيث لوحظ أن الأخيرة قد قل تحكمها في هذه المشروعات عن الوضع الذي كانت عليه في المراحل السابقة على ذلك.

خامساً : السياسة التمويلية وتحديد هيكل التمويل الأمثل ، والضوابط والعوامل الحاكمة

تسعى السياسة التمويلية الكفء إلى تحديد هيكل التمويل الأمثل أو هيكل التمويل المناسب ، ووضع القاعدة التي يبنى عليها هذا الهيكل في إطار الضوابط والمحددات ، وكذلك العوامل المؤثرة الحاكمة ، التي تفسر اختلاف الهيكل التمويلي من مشروع لآخر ، ومن فترة لأخرى وحتى في المشروع الواحد ، وفيما يلي تفصيل لكل هذه النقاط :

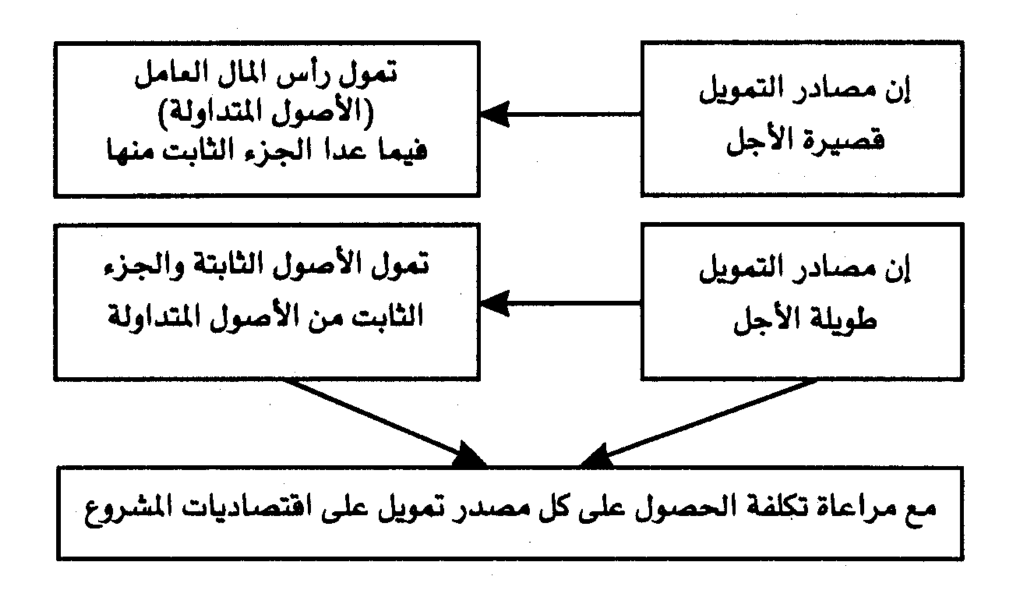
1- تعريف هيكل التمويل الأمثل

يعرف هيكل التمويل الأمثل بأنه "هيكل التمويل" الذي يحقق أقصى ربح للملاك ، أو الذي يعظم العائد لأصحاب المشروع إلى أقصى حد ، ويحقق أقصى قيمة سوقية للسهم ، ولما كانت طريقة التمويل (تمويل بالملكية أو بالقروض) تؤثر على ربحية المشروع ، فإنه من الأهمية بمكان اختيار هيكل التمويل الذي يحقق التوازن بين الأرباح وبين المخاطر المرتبطة بهيكل التمويل ذاته ، وبالتالي يثير هيكل التمويل الأمثل الموضوعات الخاصة بالمتاجرة على

الملكية والرافعة الماليـة والسابق الإشارة إليها [1] ونتذكر ونقول إنه كـقاعدة عامة تزداد أرباح المشـروع بزيادة الاعـتمـاد على القـروض إذا ما تحسنت الأحـوال الاقتـصـادية ، والعكس صحـيح في حالة سوء الأحوال الاقـتصادية ، وقد أثبـتت ذلك كل الدراسات المتعلقـة بهذا الشأن .

2- القاعدة التي يبنى عليها التمويل السليم من منظور مصادر التمويل

في طريق الوصـول إلى هيكل التـمويل الأمـثل ، لابد من مـراعاة بناء هـيكل التمـويل السليم بناء على القاعدة التالية من منظور مصادر التمويل ، والذي يوضحه الشكل التالي :



ويعني ذلك أن الاسـتخـدامات (الأصـول) الثابتـة تمول عن طريق مصـادر تمويل طويلة الأجل ، أي بأمـوال دائمـة من القـروض طويلـة الأجل والملكيـة ، أمـا تحـديد النسـبة بين الاقتراض والملكيـة فهو يتوقف على عـوامل أخرى . والأهم أن هذه القاعدة واجـبة الاتباع حتى يتجـنب المشروع الوقوع في مشكلة السـيولة إذا قام بتمـويل الاستخدامات الـثابتة من مصادر تمويل قصـيرة الأجل ؛ ففي هذه الحالة يجب سدادها هي وفوائدها خـلال فترة زمنية قصيرة ولا يتمكن المشروع من تحقيق الإيرادات اللازمة للوفاء بها في تاريخ استحقاقها .

(1) انظر ثالثاً من هذا الفصل .

ومن ناحية أخرى من الضروري تمويل الاستخدامات المتداولة ، أي الأصول المتداولة فيما عدا الجزء الثابت منها ، بمصادر تمويل قصيرة الأجل ، فكلما ارتفعت نسبة الأصول المتداولة المؤقتة كلما زادت حاجة المشروع إلى القروض قصيرة الأجل أو المصادر قصيرة الأجل وليست المصادر طويلة الأجل التي تخلق فائض سيولة وأموال عاطلة ، وهذا لا يساهم إطلاقاً في ربحية المشروع ، بل يؤدي إلى تخفيض الأرباح . ويراعى في كل الأحوال تكلفة الحصول على كل مصدر تمويل على اقتصاديات المشروع .

3- اعتبارات وضوابط هيكل التمويل السليم

حيث توجد مجموعة من الاعتبارات والشروط والضوابط التي تحدد التوليفة المثلى بين مصادر التمويل التي تكون هيكل التمويل الأمثل ، أي التي تحدد نسبة الملكية والاقتراض في الهيكل التمويلي للمشروع ومن أهمها :

3-1 الاستحقاق والسداد

حيث يترتب على الموارد الخارجية سداد الفوائد والأقساط ، فالقروض القصيرة تنتهي خلال سنة ، والمتوسطة من سنة إلى عشر سنوات والطويلة تزيد عن عشر سنوات ، وإذا لم يتم السداد فقد يستولى الدائنون على الأصول أو يجبرون المشروع على التصفية . ومن ناحية أخرى فالموارد الذاتية ، أي أموال الملكية لا يترتب عليها موعد سداد معين .

3-2 الدخل

وهو الذي يميز الاقتراض عن الملكية من ناحية الأرباح وتوزيع الأرباح، وعموماً فإن هذا العامل يتعلق بمقدار الدخل الذي سيحصل عليه المشروع حيث أن استخدام أموال الغير يمكن أن يرفع مستوى معدل العائد على استثمار الملاك ، أي المتاجرة بالملكية والرفع المالي ، ولكن يترتب عليه أعباء وحقوق على الملاك .

3-3 الأصول

حيث يكون للدائن الأولوية على أصحاب المشروع في الحصول على حقوقه ، ويؤثر هذا الاعتبار في تحديد اتجاه هيكل التمويل في حالة وقوع المشروع في متاعب وخاصة عند القيام بتصفية الأصول ، فيكون الترتيب على النحو التالي: الدائنون الممتازون ، حقوق الملاك الممتازين ، حقوق الملاك الباقين وبالتالي لابد أن يؤخذ هذا في الاعتبار .

4-3 الإدارة والسيطرة

حيث لا يشارك أصحاب التمويل الخارجي في الإدارة أي ليس للدائنين أي صوت مباشر في الإدارة رغم أنهم في بعض الأحيان قد يشترطون بعض الشروط مثل اشتراط البنك أن يكون لدى المشروع رصيد نقدي معين .

4- محددات هيكل التمويل واختيار المصدر المناسب للتمويل

تبنى السياسة التمويلية تجاه هيكل التمويل المناسب ، على دراسة مجموعة من المحددات والعوامل المحددة لاختيار المصدر المناسب للتمويل الذي يدخل في هيكل التمويل المراد تحقيقه ، وهذه المحددات والعوامل هي التي تفسر اختلاف الهيكل التمويلي من مشروع لآخر ، بل ومن فترة لأخرى للمشروع الواحد ، وأن السياسة التمويلية التي يضعها القائمون على تلك السياسة تتم بناء على ما تنطوي عليه دراسة هذه المحددات والعوامل من محاولة التوفيق بين الأهداف التي نريد تحقيقها والشروط والقيود التي يضعها موردو الأموال .

وأهم هذه المحددات والعوامل هي :

1-4 معدل نمو المبيعات في المستقبل ومدى استقراره

حيث يمكن القول إنه كلما كانت الزيادة المتوقعة في مبيعات المشروع أكبر كلما كانت زيادة الاعتماد على التمويل بالقروض مطلوبة ، وكلما زادت مخاطر الأعمال وكانت التوقعات تشير إلى انخفاض كبير في المبيعات كلما كان التمويل بالقروض يجب أن يقل ،

وبالتـالي يجب الموازنة بين مخـاطر الأعـمال والمخـاطر الماليـة الناتجـة عن تمويل القـروض وماتتحمله من فوائد وأعباء واحتمالات عدم القدرة على سداد الأصل وفوائده .

2-4 الدخل

حيث يلاحظ أنه كلما تمت الاستعانة بأموال الغير ، كلما زاد معدل العائد على الاستثمار للملاك أي المتاجرة بالملكية والرفع المالي ، وستكون أحد أهداف السياسة التمويلية استخدام الهيكل التمويلي في تحقيق دخل مرتفع للملاك الباقين ، وسيكون هذا العامل له اعتباره وتأثيره .

ومع ملاحظة أن درجة الرفع المالي = $\frac{\text{الدخل قبل الفائدة والضرائب}}{\text{الدخل قبل الفائدة والضرائب – الفائدة}} = \frac{\text{ل}}{\text{ل ــ ف}}$

والرافعة المالية = نسبة الأموال المقترضة إلى إجمالي الأصول (إجمالي التمويل) .

3-4 الخطر

حيث إنه كلما زاد عدد الأفراد الذين ينفقون على الملاك الباقين كلما زادت درجة الخطر الذي يتعرض لها الملاك ؛ أي يزداد خطر احتمال عدم بقاء أي شئ لهم ، وخطر تزايد الالتزامات المتعلقة بضرورة قيام المشروع دورياً بسداد أعباء القروض .

4-4 الملائمة

على أساس أن الأصول المتداولة تمول بقروض ومصادر قصيرة الأجل ، والأصول الثابتة تمول بقروض طويلة الأجل وأموال الملكية .

5-4 سيولة الأصول

فكلما زادت سيولة الأصول كلما أمكن الاعتماد أكثر على القروض مع بقاء المحددات الأخرى ثابتة .

4-6 تكلفة الأموال وسهولة الحصول عليها .

حيث إن تكلفة الأموال المقترضة عامل مؤثر في اختيار هيكل التمويل ، ذلك على اعتبار أنه كلما كانت الفوائد أقل شجع ذلك على الاقتراض ، وكلما زادت سهولة الحصول على الأموال كلما تم الاتجاه إلى القروض وبخاصة القروض طويلة الأجل .

4-7 المرونة

أي مدى القدرة على تعديل مصادر تمويل الأموال إلى أعلى أو إلى أسفل تبعاً للتغيرات الرئيسية في الاحتياجات التمويلية ، فمثلاً القروض قصيرة الأجل تسمح بالتعديلات في مصادر الأموال لكي تتمشى مع المتطلبات الموسمية في الأصول المتداولة .

والمرونة مطلوبة للحصول على أكبر عدد من البدائل عندما نحتاج إلى التوسع أو إلى الانكماش في مجموع الأموال التي يتم استخدامها .

4-8 التوقيت

فاختيار الوقت المناسب للتمويل له أثر واضح على هيكل التمويل ، حيث إن التوقيت السليم يولد وفورات كبيرة ، فقد تكون الأموال متاحة ورخيصة ولكن لا حاجة لنا بها في وقت معين وعموماً يتم تقييم هذه المحددات جميعاً ويحدث نوع من التوفيق بينها ، وهذا التوفيق يتم لمصلحة الملاك الباقين بالمشروع وتحقيق أهداف المشروع وأولها تحقيق أقصى ربح ممكن .

ويتم ذلك في ظل بيئة معينة يعمل فيها المشروع ، حيث توجد البيئة الخارجية المتمثلة في الحالة الاقتصادية العامة ، والسوق التي يعمل فيها المشروع والمرحلة والحالة التي يمر بها المشروع ذاته ، وكلها يمكن أن تؤثر في النهاية على هيكل تمويل المشروع .

وأخيراً هناك معايير معينة يتم استخدامها لتحليل هيكل التمويل أهمها :

- نسبة معدل الديون إلى إجمالي الأصول = $\frac{\text{إجمالي الديون قصيرة وطويلة الأجل}}{\text{إجمالي الأصول}}$

- نسبة معدل الديون إلى رأس المال = $\frac{\text{إجمالي الديون قصيرة وطويلة الأجل}}{\text{المساهمات}}$

- نسبة معدل الديون طويلة الأجل إلى المساهمات = $\frac{\text{إجمالي الديون طويلة الأجل}}{\text{المساهمات}}$

وتجدر الإشارة في ختام هذا الفصل إلى أن هيكل التمويل أصبح من العناصر الهامة لما يسمى اليوم "المنافسة المالية" ذلك المفهوم الذي بدأ يظهر مع ظهور الاتجاه نحو "إعادة الهندسة المالية" للمشروعات ، حيث يقصد بالمنافسة المالية قدرة المشروع على استخدام الأموال المتاحة بكفاءة تجعل المشروع يتفوق على المنافسين من خلال اختيار أفضل المصادر التمويلية للمشروع التي تصب في أحسن تشغيل لفرص الاستثمار المتاحة ، حيث يؤدي الوضع إلى الفشل في الوصول إلى هيكل تمويلي أمثل وإلى اختلال في الهيكل التمويلي القائم للمشروع وبالتالي التعثر المالي ، والإفلاس ، وفي النهاية انهيار المشروع وخروجه من الأسواق بسبب عدم قدرته على مواجهة المنافسة المالية ، ويرجع ذلك بالضرورة إلى فشل القائمين على المشروع في إدارة هيكله التمويلي بكفاءة وفعالية .

حالات تطبيقية

(للمناقشة)

إذا كان قد تم استيعاب ومتابعة الفصل السادس ، فمن المفيد دراسة ومناقشة الحالات التالية:

الحالة الأولى

فيما يلي بعض البيانات المالية - بالألف جنيه - المستخرجة من الحسابات الختامية لأحد المشروعات

80 استخدامات ثابتة	50 موارد طويلة الأجل
60 استخدامات متداولة	90 موارد قصيرة الأجل
140 إجمالي	140 إجمالي

والمطلوب إبداء وجهة نظرك في السياسة التمويلية للمشروع ومداخل الإصلاح اللازمة.

الحالة الثانية

إذا كان أحد المشروعات ، يحتاج إلى 1000000 جنيه كرأس مال وهناك رأي أن يحصل على 80% منها عن طريق السندات والباقي من الملاك ، علماً بأن العائد على السندات 10% بينما رأي آخر يرى أن يتم الحصول على 50% من رأس المال من السندات والباقي من الملاك فما أثر الاقتراحين على ربحية المشروع والعائد للملاك وأيهما تختار ، علماً بأن المشروع يحقق أرباحاً قبل التوزيع قيمتها 160000 جنيه أي قبل حساب تكلفة التمويل للسندات في كل اقتراح (أي الفوائد على السندات) ؟

الحالة الثالثة

فيما يلي هيكل تمويل لمشروع صناعي :

أصول	خصوم
30 أصول ثابتة	40 قروض طويلة الأجل
70 أصول متداولة	35 قروض قصيرة الأجل
	25 حق ملكية
100	100

والمطلوب ابداء رأيك في هذا الهيكل للتمويل ، وهل يراعي المشـروع القاعدة الأساسية في بناء هيكل تمويل الأصول ؟



سياسة الاستثمار على مستوى المشروع

سياسة الاستثمار على مستوى المشروع

Investment Policy

تمهيد

يحتاج المشروع الاقتصادي في كل مرحلة من مراحل تطوره ونموه إلى اتخاذ قرارات استثمارية ، سواء في مرحلة إنشائه أو أثناء حياته وتوجهه إلى المستقبل [1] ونجاح المشروع في المستقبل يتوقف على قرارات الاستثمار التي تتخذ في الحاضر ؛ فالمشروع في حد ذاته كان فرصة استثمارية تم اختيارها من عدة بدائل ثم اتخاذ قرار استثماري بشأنها .

وهذه القرارات التي لابد أن يمر بها المشروع ، ذات طبيعة خاصة للغاية ، وتعتبر أهم القرارات على مستوى المشروع ، لأنها تتعلق بالمستقبل وتمتد آثارها لمدى زمني طويل وبالتالي لها آثار عميقة على اقتصاديات المشروع ، قد تكون إيجابية وقد تكون سلبية ، لأنها ترتبط بالعائد على الاستثمار والمخاطرة المرتبطة والمحيطة بها ، وقرار الاستثمار قرار أساسي يحدد معظم القرارات التالية له والتي تتخذ في مجال السياسات الاقتصادية الأخرى للمشروع من سياسات إنتاجية وتمويلية وتسويقية وغيرها .

والقرار الاستثماري يعني الإقدام على إنفاق استثماري ، وبالتالي يحمل المشروع تكلفة استثمارية ورأس مال مستغرق لمبالغ كبيرة في كل الأحوال وينتظر منه تحقيق عائد على الاستثمار في المستقبل ، في درجة من درجات عدم التأكد (المخاطرة) ، وبالتالي تحتاج تلك القرارات الاستثمارية إلى سياسة للاستثمار مستقرة وواضحة على مستوى المشروع تضع المنهج الذي يسير عليه وبه القرار الاستثماري السليم ، الذي يحقق الأهداف المرجوة منه .
وبالتالي يحاول هذا الفصل التعريف بسياسة الاستثمار وأهدافها ومدى الحاجة إليها ، مع تحليل بعض الجوانب الأساسية لتفهم سياسة الاستثمار على مستوى المشروع ، والتعرف على مجالات الاستثمار أثناء حياة المشروع سواء للتوسع أو لزيادة الطاقة الإنتاجية ، أو

(1) التركيز يتم هنا على قرارات الاستثمار التي تتم أثناء حياة المشروع وتوجهه إلى المستقبل وسياسة الاستثمار المتعلقة بذلك .

للإحلال والتجديد أو التطوير التكنولوجي ، مع تحديد العوامل المؤثرة على قرار الاستثمار ، وينتهي بتحليل معايير الاستثمار أو البدائل الاستثمارية على النحو التالي :

أولاً : التعريف بسياسة الاستثمار وأهدافها

يمكن تعريف سياسة الاستثمار على مستوى المشروع بأنها "مجموعة من القواعد والأساليب والإجراءات والتدابير التي تحكم وتوجه قرارات الاستثمار على مستوى المشروع لتحقيق أكبر قدر ممكن من الزيادة في الطاقة الإنتاجية والتي تعظم عوائده أو أرباحه بل وتحقق أهدافه الأخرى أي إن كانت الأهداف بأقل تكلفة ممكنة خلال فترة زمنية معينة" .

ومن الواضح أن هذا التعريف يشير إلى أن سياسة الاستثمار على مستوى المشروع هي منهجية معينة يتبعها المشروع في اتخاذ القرارات الاقتصادية لتحقيق أهدافه ، وأن هذه السياسة هي عبارة عن أدوات وأهداف وزمن تتحقق فيه ، وأن كفاءة سياسة الاستثمار تتركز في تحقيق الأهداف بأقل درجة من المخاطر والتكاليف خلال فترة زمنية معينة .

وفي هذا الإطار تتحدد أهداف سياسة الاستثمار على مستوى المشروع على النحو التالي :

1- وضع الأسس والقواعد والآلية التي يتم بها اتخاذ القرارات الاستثمارية على مستوى المشروع .

2- ربط قرار الاستثمار بتحقيق أكبر قدر ممكن من الزيادة في الطاقة الإنتاجية التي تعظم العائد على الاستثمار في المشروع وتزيد من أرباحه ، بل وتحقق أهدافه الأخرى إن وجدت أهداف أخرى يراد تحقيقها .

3- أن يتم الاختيار بين البدائل الاستثمارية على أساس تحقيق أكبر عائد للاستثمار وتقليل المخاطر إلى أدنى درجة ممكنة (تقليل درجة عدم التأكد) وتحمل أقل تكلفة استثمارية ممكنة .

4- تهدف سياسة الاستثمار إلى زيادة قيمة المشروع عبر الزمن ، وزيادة معدلات نموه ، وتنسق في ذلك مع باقي السياسات الاقتصادية الأخرى على مستوى المشروع مثل ارتباط زيادة الاستثمار بزيادة الطلب المتوقع خلال فترة زمنية معنية ، وهنا تنسق بينها وبين السياسة التسويقية ، وترتبط زيادة الاستثمار بزيادة حجم الطاقة الإنتاجية وحجم المشروع ، وهنا تنسق مع السياسة الإنتاجية ، وكذلك ارتباط زيادة الاستثمار بوجود سعر بيع لمنتجات المشروع يعظم الأرباح وهنا تنسق مع السياسة السعرية ، بل إنها لابد أن تنسق مع السياسة التمويلية في الحصول على هيكل تمويل أمثل بأقل تكلفة ممكنة ، حتى أن البعض يرى أن سياسة الاستثمار والسياسة التمويلية في توفيرها لمصادر تمويل طويلة الأجل شيئان لا ينفصلان .

ثانياً : الحاجة إلى وجود سياسة استثمارية واضحة ومستقرة على مستوى المشروع

لعل التأمل في مفهوم سياسة الاستثمار على مستوى المشروع وأهدافها تكشف عن ضرورة أن يكون لكل مشروع سياسة استثمارية واضحة المعالم مبنية على أسس سليمة ومستقرة ، نظراً لأنها تتعلق باتخاذ القرارات الاستثمارية التي تتميز بطبيعة خاصة وتصاحب المشروع في كل مراحل تطوره ونموه ، سواء في مرحلة إنشائه أو أثناء حياته وتوجهه إلى المستقبل ، والتي لا تظهر آثارها إلا في المستقبل على مدى زمني طويل ، وهي قرارات ترتبط بالطبيعة الاحتمالية لتحقيق الربح ، لأنها تتخذ في ظروف عدم تأكد وبالتالي محفوفة بالمخاطر دائماً .

ومن ناحية أخرى تقوم عملية اتخاذ القرارات الاستثمارية على الاختيار بين البدائل الاستثمارية ، لأنها عملية تتعلق بتخصيص الموارد ، وبالتالي اتخاذ قرار بالبديل الذي يحقق أكبر عائد على الاستثمار بأقل تكلفة ممكنة ، وهي عملية قائمة على حساب وتقدير تكلفة الفرصة البديلة . ولذلك تبرز الحاجة إلى وجود سياسة واضحة ومستقرة على مستوى

المشروع للأسباب التالية :

1- حاجة المشروع إلى تعظيم أرباحه وعوائده يتطلب وجود سياسة للاستثمار مستقرة وواضحة ، ومتناسقة مع باقي السياسات الاقتصادية الأخرى .

2- حاجة المشروع إلى آلية أو أداة تدرس ، وتحلل بدقة كبيرة كل البدائل الاستثمارية المتاحة أمامه ، وتعتمد على المفاضلة بين تلك البدائل الحالية والمستقبلية المتوقع أن يكون عليها المشروع . حتى إذا اتخذ المشروع قراره باختيار بديل استثماري معين دون سواه جاء هذا القرار سليماً . خاصة أننا عندما نختار بديلاً لابد وأن نضحي ببديل أو بدائل أخرى .

3- إن الأموال المخصصة للاستثمار تكون.كبيرة ، بل وضخمة في كثير من الأحيان ، وقد لا تكون في حوزة المشروع كلها وقت اتخاذ القرار الاستثماري ، ويتم الاعتماد في تدبيرها إما على مصادر تمويل خارجية أو مصادر داخلية متوقعة ، وهو ما يؤثر سلبياً بقوة على اقتصاديات المشروع إذا أخطأ القرار الاستثماري .

4- إن اختيار بديل استثماري معين بإنفاق استثماري محدد يؤثر تأثيراً مباشراً على باقي السياسات الاقتصادية الأخرى سلباً أو إيجاباً لمدة طويلة من الزمن .

5- إن عملية اتخاذ قرار باختيار بديل استثماري معين ، يتطلب بحوثاً ودراسات طويلة، تستهدف في المقام الأول التأكد من صلاحيته وإمكانية تنفيذه بالصورة التي تمكن المشروع من تحقيق أهدافه ، وهو ما يتطلب الاستناد إلى معايير موضوعية للتقييم تبنى على تكاليفه وإيراداته المستقبلية وتقرر مدى ربحيته وتوليده عائد صافي للمشروع تبرر اختياره دون غيره ، وكل ذلك توفره سياسة الاستثمار وأدواتها .

6- لكل بديل استثماري تدفقاته الداخلة والخارجة ، مما يؤثر على موقف السيولة بالمشروع وأوضاعه المالية عموماً ، وهو ما يدعو إلى توخي الدقة في تقدير هذه التدفقات النقدية ؛ لعلاقتها المباشرة بهدف أو أهداف المشروع ، وهذه التقديرات هي

إحدى أساليب وأدوات سياسة الاستثمار على مستوى المشروع .

7- إن إدارة المشروع تنظر إلى نجاحها في اتخاذ القرارات الاستثمارية على أنه مؤشر لمدى نجاحها وكفاءتها في تحقيق أهداف المشروع .

8- إن توسع المشروع وحاجته إلى زيادة طاقته الإنتاجية والإحلال والتجديد ، والتطوير التكنولوجي كلها تحتاج إلى سياسة استثمارية كفء تكون محور استراتيجية البقاء والاستمرار للمشروع في دنيا الأعمال .

لهذه الأسباب وغيرها تبرز الحاجة إلى وجود سياسة استثمار واضحة ومستقرة على مستوى المشروع .

ثالثاً : بعض المفاهيم المرتبطة بسياسة الاستثمار :

1- مفهوم الاستثمار

وهو عبارة عن تكوين رأسمالي يؤدي لزيادة الطاقة الإنتاجية للمشروع "ويرتبط بذلك بكل إضافة جديدة إلى رأس المال الحقيقي للمشروع ، ويتبلور في شكل معدات وآلات ومبان وغيرها من الأصول الثابتة أو ما يطلق عليها السلع الرأسمالية أو الإنتاجية التي تستخدم لإنتاج سلع أخرى .

وزيادة الطاقة الإنتاجية للمشروع تعني توليد منافع جديدة ، والمنافع لابد أن تعود بعائد يسمى العائد على الاستثمار . والعائد هنا يعني أكبر عائد ممكن ، نظراً لأن الموارد المخصصة للاستثمار لها بدائل مختلفة من منظور الندرة النسبية للموارد الاقتصادية ، وقرار الاستثمار يأتي بعد المفاضلة بين عدة بدائل واختيار أفضل بديل هو الذي يعطي أكبر عائد [1] بمفهوم تكلفة الفرصة البديلة ، بمعنى أنني عندما أختار بديلاً استثمارياً معيناً فإنني أضحي في نفس الوقت ببديل آخر له عائد أيضاً ، فتكلفة الفرصة البديلة لاستخدام آلة لإنتاج سلعة معينة

(1) سواء في ظروف التأكد أو ظروف عدم التأكد .

هي التضحية بالمكاسب التي كان من الممكن تحقيقها لو تم استخدام الآلة لإنتاج سلعة (سلع) أخرى .

2- العائد والمخاطرة والقرار الاستثماري

حيث أشرنا إلى أن كل استثمار لابد أن يولد عائداً على الاستثمار ، ويرتبط العائد دائماً بوجود درجة معينة من المخاطرة Risk تعبر عن درجة معينة من عدم التأكد ، حيث إن العائد على الاستثمار يقوم على توقعات ، والتوقعات مرتبطة دائماً بأوضاع احتمالية .

والأهم هو دراسة العلاقة بين العائد ودرجة ونوع المخاطرة . وسياسة الاستثمار تكون مهمتها اختيار البديل الاستثماري الذي يرتفع فيه العائد على الاستثمار الذي يحقق أهداف المشروع بأقل درجة مخاطرة ممكنة ، ومن هنا تأتي صناعة القرار الاستثماري بعد دراسة مستفيضة لكل العوامل المؤثرة ، والتكاليف المباشرة وغير المباشرة (التدفقات النقدية الخارجة) والإيرادات المباشرة وغير المباشرة (التدفقات النقدية الداخلة) لكل بديل استثماري ، للوصول إلى قرار استثماري مبني على دراسة موضوعية تقلل كثيراً من درجة المخاطرة كلما أمكن ذلك من خلال مجموعة من الأساليب والأسس العلمية المعروفة في هذا المجال .

والقرار الاستثماري إذا ذو طبيعة خاصة وحساسة للغاية ، حيث لا يظهر أثره في الوقت الحاضر ، ولكن يظهر في المستقبل ، وهو يقوم على القاعدة الاحتمالية للربح أو العائد ، وعلى أساس القياس الاحتمالي ، ولأن القرار الاستثماري مرتبط بالمستقبل ، فهناك درجة ما من المخاطرة أو عدم التأكد وأن ما يميز نوع استثمار معين عن آخر هو عائد المخاطرة .

ولذلك يفرق في القرار الاستثماري بين اتخاذ القرار الاستثماري في ظروف التأكد والقرار الاستثماري في ظروف عدم التأكد .

3- أنواع قرارات الاستثمار

إن صانع السياسة الاستثمارية وهو بصدد اتخاذ قرار الاستثمار يجد نفسه دائماً أمام

مشكلة اختيار البديل الاستثماري الأفضل من بين عدة بدائل استثمارية ، وعليه أن يقوم بعملية مفاضلة بناء على مجموعة من الأسس العلمية ، حتى يأتي قرار الاستثمار سليماً من كل الوجوه ، ونؤكد مرة أخرى أنه عندما يتم اختيار بديل فإنه يتم التضحية ببدائل أخرى أو بديل آخر ، وبالتالي فإن قرارات الاستثمار تختلف من حيث مساحة الاختيار وعدد البدائل الاستثمارية المتاحة ، ومن هنا فإن صفة القرار المطلوب اتخاذه في مجال الاستثمار مختلف من منظور أو بمعيار عدد البدائل المتاحة .

ومن ناحية أخرى فإن القرارات الاستثمارية تختلف من حيث درجة المخاطرة ، وكذلك تختلف القرارات الاستثمارية من حيث الأسلوب أو التكتيك المستخدم في التحليل الاستثماري [1] ، ويمكن إيضاح كل تقسيم على النحو التالي :

3-1 أنواع قرارات الاستثمار بمعيار عدد البدائل المتاحة

حيث يوجد ثلاثة أنواع طبقاً لهذا المعيار من التقسيم

3-1-1 قرارات تحديد أولويات الاستثمار

وهي تلك القرارات الصالحة والتي تشكل فيما بينها بدائل محتملة أو ممكنة لتحقيق نفس الأهداف ، ولكن يتم ترتيبها تبعاً للأولويات لدى المشروع الاستثماري النابعة من أهدافه ، ويجب على صانع القرار الاستثماري اختيار بديل واحد فقط على الأقل في المرحلة الحالية على أن يتم تأجيل تنفيذ بقية القرارات الأخري إلى وقت آخر في المستقبل ، أي يتم ترتيب البدائل وفقاً للأولويات التي يحددها صانع القرار الاستثماري .

3-1-2 قرار قبول أو رفض الاستثمار

وعلى صانع القرار الاستثماري هنا أن يقبل الاستثمار في نشاط أو مجال معين أو يرفضه ، وبالتالي تكون فرصة الاختيار أمام صانعي القرار الاستثماري محدودة جداً

(1) انظر تفاصيل ذلك : د. عبد المنعم عوض الله ، مقدمة في دراسات الجدوى للمشروعات الاستثمارية ، دار الفكر العربي ، القاهرة ، 1983 ، ص27-32 .

عكس قرارات النوع السابق التي توجد فيها فرص متعددة للاستثمار ويتم وضع أولويات لها وترتيب هذه الأولويات .

3-1-3 قرارات الاستثمار المانعة تبادلياً

وفي هذه الحالة ، توجد فرص متعددة أمام صانع القرار الاستثماري يمكن أن يتخذ قراراً ببدأ الاستثمار فيها ولكن في حالة اختيار بديل معين ، أي مجال أو نشاط معين، فإنه لا يمكن اختيار بديل آخر (نشاط أو مجال آخر) فالبديل الأول (النشاط الأول) يمنع البديل الآخر (النشاط الآخر) ؛ أي لابد من التضحية بالبديل الآخر عند اختيار بديل معين ، مثل اتخاذ قرار بالاستثمار بالتوسع في المشروع من أجل تصريف إنتاجه في السوق المحلي ؛ فإن هذا يمنع تبادلياً التوسع في الإنتاج للتصدير ، والعكس صحيح إذا اتخذ قراراً بالتوسع في المشروع من أجل التصدير فإن هذا يمنع تبادلياً التوسع في الإنتاج للسوق المحلي .

2-3 أنواع قرارات الاستثمار بمعيار درجة المخاطرة :

حيث يمكن أن نجد نوعين من قرارات الاستثمار طبقاً لهذا المعيار هما :

1-2-3 قرارات الاستثمار في ظل التأكد

وهذا يعني أن القرار يتم في ظل انعدام المخاطرة أو وصولها إلى أدنى درجة ممكنة أي أنها تكاد تتلاشى ، ويتم ذلك في وجود كل المعلومات والبيانات المطلوبة لاتخاذ قرارات الاستثمار الواضحة والمحددة التي لا غموض فيها والنتائج مضمونة بنسبة تقترب من 100% والعائد سيتحقق بنسبة تقترب من 100% .

وبالتالي يكون متخذ القرار الاستثماري على علم كامل وتام بكل الأوضاع ــ على الطبيعة ــ المحتمل حدوثها مستقبلاً .

2-2-3 قرارات الاستثمار في ظل عدم التأكد

وهذا يعني أن القرار يتم في ظل وجود درجة معينة من المخاطرة كبيرة أو صغيرة

ويتم دراسته في ظل الحالات الطبيعية المحتمل حدوثها خلال الفترة الزمنية المستقبلية، مع تحديد احتمالات حدوث كل حالة ، وتحديد البدائل المتاحة والمنفعة المتوقعة ، ثم اختيار البديل الذي يحقق أكبر عائد ممكن . وعموماً تتخذ معظم قرارات الاستثمار في ظل درجة معينة من المخاطرة .

3-3 أنواع قرارات الاستثمار بمعيار نوع التحليل الاستثماري المتبع

حيث يمكن تقسيم قرارات الاستثمار طبقاً لهذا المعيار إلى أربعة أنواع من القرارات هي:

1-3-3 قرارات تعتمد على التحليل الوصفي

حيث يتم دراسة القرار الاستثماري بناء على التحليل الوصفي للمعلومات المتاحة ، دون استخدام أساليب كمية .

2-3-3 قرارات تعتمد على التحليل الكمي

حيث يتم دراسة القرار الاستثماري بناء على التحليل الكمي لاستخدام الأساليب الرياضية والقياسية والإحصائية والنماذج المختلفة ، والتحليل الكمي يمكن أن يعتمد في ذلك على مقاييس كمية موضوعية ، أو يعتمد على مقاييس كمية شخصية يبنى عليها القرار الاستثماري ، وقد يتم الجمع بين الأسلوبين في بعض القرارات .

رابعاً : العوامل المؤثرة على قرار الاستثمار

حيث توجد العديد من العوامل المؤثرة على القرار الاستثماري [1] للمشروع ، من الضروري أخذها في الاعتبار ضمن تصميم سياسة الاستثمار على مستوى المشروع ، ودراستها بالتفصيل عند الإعداد لاتخاذ القرار الاستثماري ، واتخاذ قرار بزيادة الاستثمار من عدمه فيما يعرف بدراسة دالة الاستثمار . وأهم هذه العوامل :

(1) دراسة العوامل المؤثرة ، تأتي تحت عنوان "دالة الاستثمار" .

١- الكفاية الحدية للاستثمار

وهو سعر الخصم الذي يجعل القيمة الحالية لصافي العائد المتوقع من البديل (المشروع) الاستثماري مساوياً تماماً لتكلفة الاستثمار المبدئي ، وذلك خلال العمر الافتراضي للبديل الاستثماري الذي تحسب الكفاية الحدية للاستثمار فيه . وإذا لم نكن بصدد دراسة الكفاية الحدية للاستثمار بالتفصيل فيمكن الإشارة فقط إلى أن هناك علاقة عكسية بين حجم الاستثمار والكفاية الحدية للاستثمار ، ذلك لأن هناك علاقة طردية بين الكفاية الحدية للاستثمار وسعر الفائدة ، لأن زيادة سعر الفائدة يؤدي إلى انخفاض الطلب على الاستثمار ومن ثم انخفاض حجم الاستثمار ، أي أن العلاقة عكسية بين الكفاية الحدية للاستثمار وحجم الاستثمار . ويمكن توضيح ذلك من خلال جدول الكفاية الحدية للاستثمار :

حجم الاستثمار (بالألف جنيه)	الكفاية الحدية للاستثمار
100	%19
150	%16
160	%14
190	%13
200	%12
240	%9

فإذا افترضنا أن سعر الفائدة يبلغ 11% فإن ذلك يعني حتمية توقف المشروع عند استثمار قدره 200 ألف جنيه وما يزيد قليلاً دون الوصول إلى 240 ألف جنيه بأي حال من الأحوال إذ أنه في هذه الحالة سيحقق خسائر مؤكدة .

فالمشروع يستطيع أن يتوسع في الاستثمار وما يصاحبه من انخفاض في الكفاية الحدية للاستثمار ، تدريجياً حتى تبلغ 11% فقط حيث يتوقف بعد ذلك عن التوسع في الاستثمار

تفادياً لتحقيق خسائر . ولعل ذلك يفسر لنا أن العائد على الاستثمار لابد أن يكون أكبر أو يساوي سعر الفائدة في السوق .

وهناك عوامل أخرى تؤثر على الاستثمار هي :

2- سعر الفائدة

حيث إن انخفاض سعر الفائدة على الاقتراض يؤدي إلى إقبال المشروع على المزيد من الاستثمار، وارتفاع سعر الفائدة يؤدي إلى حدوث العكس ، أي اتجاه المشروع إلى تخفيض الاستثمار مع ثبات العوامل الأخرى ، وهنا تجدر الإشارة إلى أن سعر الفائدة قد لا يكون العامل الحاسم في تغيير الاستثمار على مستوى المشروع لأن هناك عوامل أخرى ، مثل الأرباح ، وحجم المبيعات ، وتغيرات أسعار السلع ، والخدمات ، والدخل ، وحجم الأصول الرأسمالية المتاحة للمشروع أو الثروة السائلة لدى رجال الأعمال وغيرها .

3- سعر الخصم

ولأن سعر الخصم يتحدد في ضوء تغيرات سعر الفائدة وتغيرات قيمة النقود ، فإن سعر الخصم له نفس تأثير سعر الفائدة على حجم الاستثمار في المشروع ، والعلاقة عكسية ، لأنه في حالة انخفاض سعر الخصم يزداد الاستثمار ، وفي حالة ارتفاع سعر الخصم ينخفض الاستثمار ، مع ثبات العوامل الأخرى ، لأن سعر الخصم يمثل تكلفة على القيمة الصافية للتدفقات النقدية للمشروع .

4- حوافز الاستثمار

فكلما زادت الحوافز [1] التي تعطيها الحكومة للاستثمار في بعض المجالات، زاد الاستثمار في هذا المجال والتوسع فيه والعكس صحيح ، مع ثبات العوامل الأخرى .

5- مدى توافر مصادر تمويل الاستثمار

فكلما توافرت مصادر التمويل سواء الذاتية أو الخارجية ، كلما زاد الاتجاه للمزيد من

(1) حيث تمنح مجموعة من الإعفاءات الضريبية لمدد معينة لبعض المشروعات في أنشطة معينة ، ناهيك عن الحوافز الأخرى .

الاستثمار ، والعكس ، صحيح مع ثبات العوامل الأخرى .

6- حالة التفاؤل وحالة التشاؤم لدى صانع القرار الاستثماري

فإذا كان صانع القرار الاستثماري في حالة تفاؤل زاد الاستثمار ، وإذا كان في حالة تشاؤم انخفض الاستثمار ، والتفاؤل والتشاؤم هنا يتعلقان بالتوقعات المستقبلية .

خامساً : مجالات الاستثمار أثناء حياة المشروع

سيكون ملائماً أكثر هنا أن نشير إلى مجالات الاستثمار التي تكون النطاق الذي تعمل فيه سياسة الاستثمار على مستوى المشروع أثناء حياة المشروع وتوجهاته المستقبلية ، وهذه المجالات هي باختصار على النحو التالي :

1- التوسع الاستثماري

فكل المشروعات الناجحة التي تنمو في مسيرتها نحو هذا النمو قد تجد من صالحها بناء على رأي صانعي السياسات الاقتصادية الأخرى ــ سواء السياسة التسويقية والسعرية والسياسة الإنتاجية بل والتمويلية ــ أنه من الأجدى والأنسب للمشروع أن يتوسع في الاستثمار لتحقيق المزيد من الأرباح ومواجهة الطلب المتزايد في السوق على منتجات المشروع ، من خلال توقعات تمتد لعدة سنوات ، ومن ثم ينصح هؤلاء بإنشاء مصانع جديدة تابعة للمشروع الأصلي ، أو عنابر إنتاج ، أو إضافة خطوط إنتاج جديدة ، أو فروع جديدة أو إضافة آلات جديدة لزيادة طاقة الإنتاج ، وقد تتجه المشروعات إلى شراء أسهم في مشروعات قائمة وكل هذه الصور تمثل مجالات التوسع الاستثماري ويمكن إيضاح كل منها باختصار على النحو التالي [1] :

1-1 إنشاء عنبر أو خط إنتاجي إضافي

أي إضافة عنبر أو خط إنتاجي جديد ، لإنتاج منتجات جديدة ينوي المشروع إنتاجها

(1) انظر في تفاصيل تلك المجالات : د. حمدي عبد العظيم ، دراسات الجدوى الاقتصادية وتقييم المشروعات ، مكتبة النهضة المصرية ، القاهرة 1995 ص22 - 23 .

وليست قائمة بالفعل ، مثل إنشاء خط لإنتاج سيارات ركوب في مشروع لإنتاج سيارات نقل .

1-2 إنشاء فروع جديدة

حيث يتم إنشاء فرع جديد يقوم بمزاولة نفس النشاط الأساسي ، ولكن في منطقة جغرافية جديدة داخل نفس المدينة أو في مدينة أخرى أو خارج إقليم الدول (فروع خارجية) ، مثل إنشاء فرع بنك جديد .

1-3 زيادة الطاقة الإنتاجية

هنا يسعى المشروع إلى زيادة قدرته على الإنتاج بشراء آلات تضاف إلى الآلات القائمة ، لمواجهة الطلب المتزايد .

2- الإحلال والتجديد

أي إحلال واستبدال آلة جديدة لتحل محل آلة قديمة لانتهاء العمر الافتراضي للقديمة ، والتي أصبحت غير صالحة للإنتاج فيتم تخريدها ، وشراء آلة جديدة تحل محلها ، قد تختلف عنها من حيث النوع والطاقة الإنتاجية والتكاليف فذلك إحلال رأسمالي يحتاج إلى قرار استثماري .

3- التطوير التكنولوجي في أساليب الإنتاج

وهنا تكون الرغبة في إدخال أسلوب جديد من أساليب التكنولوجيا المتعارف عليها لاستخدامها في عملية الإنتاج وخاصة التكنولوجيا كثيفة رأس المال التي غالباً ما تحل محل التكنولوجيا كثيفة العمل ، والتي تحتاج إلى قرار استثماري ، يحدد ما هو الاتجاه الأفضل للمشروع وأهدافه .

4- شراء أسهم وحصص في مشروعات أخرى قائمة

حيث قد يرى القائمون على صناعة سياسة الاستثمار على مستوى المشروع أن يقوموا بشراء أسهم وحصص في مشروعات أخرى قائمة سواء لزيادة نصيب المشروع في السوق ،

أو لاستثمار بعض الأموال الفائضة لزيادة عوائد وأرباح المشروع ، وقد يأتي ذلك في إطار الاتجاه نحو المزيد من الخصخصة المنتشرة حالياً في معظم دول العالم ، أو نتيجة لأن هذا المجال هو أحد المجالات الرئيسية لبعض المشروعات مثل البنوك ، سواء البنوك التجارية أو بنوك الاستثمار والأعمال ، أو شركات توظيف الأموال ، أو صناديق الاستثمار ، وقد يأتي كاتجاه من المشروعات لإحداث المزيد من النمو في رقم الأعمال في دنيا الأعمال وفي إطار السيطرة على مساحة أكبر من السوق ، ويتم ذلك عموماً من خلال سوق المال .

سادساً : معايير تقييم الاستثمار على مستوى المشروع

بعد أخذ كل الجوانب السابقة في الاعتبار ، فإن اتخاذ القرار الاستثماري يتم من خلال الاستناد إلى مجموعة أو عدد من المعايير التي تقيس مدى ربحية الاستثمار (معايير قياس ربحية الاستثمار) وهي مجموعة أو عدد من المعايير التي يستخدمها القائمون على سياسة الاستثمار على مستوى المشروع للحكم على مدى ربحية (صلاحية) البديل الاستثماري الذي يختار من عدة بدائل استثمارية ، وعند اختياره فإنه يتم التضحية ببديل آخر أو بدائل أخرى ، ومن هنا لابد أن يستند هذا الاختيار على معايير موضوعية محايدة قابلة للقياس ، يطلق عليها معايير تقييم الاستثمار على مستوى المشروع .

ولاستخدام هذه المعايير ، لابد أن يسبقها دراسات مستفيضة تحدد لنا التكاليف المباشرة وغير المباشرة المتوقعة ، والتكاليف هنا هي التكاليف الاستثمارية وتكاليف التشغيل والأخيرة تقسم إلي ثابتة ومتغيرة ، وكذلك تحدد الدراسات الإيرادات المباشرة وغير المباشرة المتوقعة لكل بديل من البدائل محل التقييم . بما في ذلك القيمة التخريدية التي تعتبر إيرادات غير مباشرة في نهاية العمر الافتراضي لكل بديل استثماري .

ويعد لأغراض التحليل وتطبيق معايير التقييم جدول يسمى جدول التدفقات النقدية

(1) ويسمى تدفقات داخلة وخارجة ، لأن التقدير للإيرادات والتكاليف المتوقعة يقوم على الأساس النقدي وليس على أساس الاستحقاق .

الداخلة والتدفقات النقدية الخارجة [1] ، يعتبر كل الإيرادات المباشرة وغير المباشرة تدفقات نقدية داخلة ، وكل التكاليف المباشرة وغير المباشرة تدفقات نقدية خارجة ، ومن هذا الجدول نصل إلى :

صافي التدفقات النقدية = إجمالي التدفقات الداخلة - إجمالي التدفقات النقدية الخارجة [1]

(صافي الربح) (عبر العمر الافتراضي للبدائل الاستثمارية)

ويستخدم صافي التدفقات النقدية (صافي الربح) مع ثبات قيمة النقود أو صافي القيمة الحالية للتدفقات النقدية أي بعد تغير قيمة النقود في الحسبان ، واستخدام إحدى الصور يتوقف على المعيار المستخدم لتقييم الاستثمار ولو أن التفضيل هو الصورة الخاصة بصافي القيمة الحالية للتدفقات النقدية .

وعند هذا الحد من المعلومات يمكن التعامل مع معايير تقييم الاستثمار لاتخاذ القرار الاستثماري للبديل الاستثماري الأفضل ، وكيفية تطبيقها على النحو التالي :

1- معيار فترة الاسترداد

والمقصود بفترة الاسترداد "الفترة الزمنية التي يسترد فيها المستثمر أمواله التي سيقوم باستثمارها ، وذلك من خلال صافي الأرباح المحققة سنوياً ، وبصفة عامة يأخذ الصورة التالية:

$$\text{فترة الاسترداد} = \frac{\text{الاستثمار المبدئي}}{\text{متوسط الربح السنوي}}$$

(صافي التدفقات النقدية السنوية قبل خصم الإهلاك السنوي)

وبالرغم من تفضيل هذا المعيار من قبل الكثيرين إلا أنه لا يخلو من بعض الانتقادات مثل تجاهله تغير الأسعار في المستقبل أي قيمة النقود ، ولا يأخذ في الاعتبار الأرباح التي تتحقق فيما بعد فترة الاسترداد .

(1) مرة تحسب بعد خصم الضرائب وقبل الإهلاك ومرة تحسب بعد خصم الضرائب والإهلاك .

حالة تطبيقية (1)

بفرض أن هناك بديلين استثماريين يتعرضان لنفس الدرجة من المخاطرة وكانت بياناتهما كالتالي : (الأرقام بالمليون جنيه) فأي البديلين تختار؟

العمر الإنتاجي المتوقع بالسنوات	البديل (أ)		البديل (ب)	
	إيرادات	تكاليف	إيرادات	تكاليف
1	17	12	8	7
2	19	13	11	9
3	25	16	13	10
4	19	16	15	11
5	19	17	14	13

علماً بأن التكاليف الاستثمارية 10 مليون جنيه لكل بديل من البديلين .

الحل

يتم إيجاد الربح السنوي النقدي لكل بديل بطرح التكاليف من الإيرادات في كل سنة كما يظهر الجدول التالي :

العمر الإنتاجي المتوقع بالسنوات	البديل الأول (أ)			البديل الثاني (ب)		
	إيرادات	تكاليف	الربح السنوي النقدي	إيرادات	تكاليف	الربح السنوي النقدي
1	17	12	5	8	7	1
2	19	13	6	11	9	2
3	25	16	9	13	10	3
4	19	16	3	15	11	4
5	19	17	2	14	13	1

● متوسط الربح السنوي للبديل (أ) = $\frac{2+3+9+6+5}{5} = \frac{25}{5} =$ 5 مليون جنيه

متوسط الربح السنوي للبديل (ب) = $\frac{1+4+3+2+1}{5} = \frac{11}{5} =$ 2.2 مليون جنيه

فترة الاسترداد = $\frac{10}{2.2} =$ 4.6 سنوات

وبالتالي فإن البديل الأول أفضل من الثاني بمعيار فترة الاسترداد وينصح باتخاذ قرار بالاستثمار في البديل (أ) بناء على هذا المعيار .

ويعاب على هذه الطريقة في حساب فترة الاسترداد أنها تعتمد على المتوسطات الحسابية البسيطة والتي غالباً ما تساوي بين السنوات العالية الأرباح وتلك المنخفضة الأرباح وعموماً ستأخذ بهذه الطريقة للتبسيط إلا أن هناك طرقاً أكثر دقة ليس المجال لذكرها هنا [1] .

2- معيار معدل العائد على رأس المال المستثمر

وتأخذ الصورة التالية :

معدل العائد على رأس المال المستثمر =

$$\frac{\text{متوسط الربح السنوي الصافي (بعد خصم الضرائب والإهلاك)}}{\text{الاستثمار المبدئي}}$$

ويعاب عليه أيضاً تجاهله للتغير في الأسعار (قيمة النقود) .

وللحكم على جدوى أي بديل استثماري ، لابد من مقارنة العائد منه بعائد الفرصة البديلة سواء عائد الودائع في البنوك (متوسط أسعار الفائدة السائدة في السوق) إذا كان

(1) حيث توجد طريقة التغطية ، وطريقة حساب فترة الاسترداد بعد حساب صافي القيمة الحالية للتدفقات النقدية بتركها لمجالات أخرى مثل مؤلفات دراسات الجدوى وتقييم المشروعات التي تتناول الموضوع بشكل أكثر تفصيلاً .

القرار خاص ببديل واحد ، أما إذا كنا بصدد الأختيار بين بدائل متعددة ، فإنه يمكن المفاضلة بينهم على أساس مقارنة المعدلات المستخرجة لكل منهم ، واختيار أعلى المعدلات لاتخاذ قرار استثماري بهذا البديل الأعلى في المعدل (بشرط أن يكون أيضاً أعلى من سعر الفائدة في السوق) .

حالة تطبيقية (2)

إذا كان صافي التدفقات النقدية لكل من البديل س ، ص على النحو التالي (بالمليون جنيه) .

السنوات	البديل (س)	البديل (ص)
1	5	7
2	6	9
3	8	12
4	4	5
5	2	3

وكانت التكلفة الاستثمارية لكل بديل هي 25 مليون ، فأيهما تختار إذا كنت أحد صانعي سياسة الاستثمار على مستوى أحد المشروعات؟ (علماً بأن سعر الفائدة في السوق هو 15%)

الحل

بالنسبة للبديل (س)

● متوسط الربح السنوي للبديل (س) = $\frac{2+4+8+6+5}{5} = \frac{25}{5} =$ 5 مليون جنيه

معدل العائد على رأس المال المستثمر = $\frac{5}{25}$ x 100 % =20% مليون جنيه

بالنسبة للبديل (ص)

- متوسط الربح السنوي للبديل (ص) = $\frac{3+5+12+9+7}{5}$ = $\frac{36}{5}$ = 7.2 مليون جنيه

معدل العائد على رأس المال المستثمر = $\frac{7.2}{25}$ x 100 % =28.8%

وبالتالي فالبديل الثاني (ص) أفضل من البديل الأول س ، طبقاً لمعيار معدل العائد على رأس المال المستثمر ، حيث إن البديل ص يحقق معدل عائد أكبر من البديل (س) [علماً بأن معدل العائد في الاثنين أكبر من معدل سعر الفائدة في السوق] .

3- معيار صافي القيمة الحالية للتدفقات النقدية

ويتم حسابه بطرح التدفقات النقدية الخارجة من التدفقات النقدية الداخلة ، للحصول على صافي التدفقات النقدية ، ثم خصم قيمة صافي التدفقات النقدية بسعر خصم معين خلال العمر الافتراضي لكل بديل استثماري ، وبطرح (إجمالي) صافي قيمة التدفقات النقدية طوال العمر الافتراضي من الاستثمار المبدئي (التكلفة الاستثمارية) ، فإذا كان الناتج موجباً يصبح البديل ذا جدوى اقتصادية ويمكن الأخذ به ، أما إذا كان الناتج قيمة سالبة فالبديل يصبح مرفوضاً ، وإذا كانت المقارنة بين عدد من البدائل الاستثمارية فإن البديل الذي يعطي أكبر قيمة موجبة هو البديل المفضل . ويمكن إيضاح ذلك من الحالة التالية :

حالة تطبيقية (3)

إذا كان لدينا بديلان استثماريان (ع) ، (ل) نفاضل بينهما ، وكانت التكلفة الاستثمارية لكل بديل مائة ألف جنيه ، وسعر الخصم عند 10% ، أما التدفقات النقدية الداخلة والخارجة فكانت على النحو التالي :

السنوات	التدفقات النقدية الداخلية		التدفقات النقدية الخارجية		القيمة الحالية للجنيه عند سعر خصم 10%
	البديل (ع)	البديل (ل)	البديل (ع)	البديل (ل)	
0	-	-	(100)	(100)	1,-
1	120	120	100	100	,909
2	130	160	110	120	,826
3	140	190	120	160	,751
4	150	210	130	170	,683
5	160	200	140	180	,621
6	170	210	150	190	,564

فالمطلوب اختيار البديل الاستثماري الأفضل :

الحل

نحصل على صافي التدفقات النقدية لكل من البديل (ع) ، (ل) بطرح التدفقات النقدية الخارجة من التدفقات النقدية الداخلة ، ثم نحصل على صافي القيمة الحالية للتدفقات النقدية بضرب صافي التدفقات النقدية x القيمة الحالية للجنيه عند سعر خصم 10% ، والنتائج يظهرها الجدول التالي بالنسبة للبديل (ع) .

صافي القيمة الحالية للتدفقات النقدية	القيمة الحالية للجنيه عند 10%	صافي التدفقات النقدية	السنوات
(100)	1,-	(100)	0
18,18	,909	20	1
16,52	,826	20	2
15,02	,751	20	3
13,66	,683	20	4
12,42	,621	20	5
11,28	,564	20	6
(100) 87,08 +			

القيمة الحالية لصافي التدفقات النقدية للبديل (ع) = 87,08 -- 100 = -- 12,92 ألف جنيه

وبالتالي فإن هذا البديل مرفوض لأن النتيجة سالبة .

صافي القيمة الحالية للتدفقات النقدية	القيمة الحالية للجنيه عند 10%	صافي التدفقات النقدية	السنوات
(100)	1,-	(100)	0
18,18	,909	20	1
33,04	,826	40	2
22,53	,751	30	3
27,32	,683	40	4
12,42	,621	20	5
11,08	,564	20	6
(100) 124,57			

القيـمة الحالية لصـافي التدفقات النقـدية للبديل (ل) = 124,57 - 100 = 24,57 ألف جنيه

وبما أن النتيـجة موجبـة ، فإن البديل (ل) هو البـديل الأفضل ، ويتخـذ القرار الاستثـماري بقبوله .

(4) معيار دليل الربحية :

$$\text{ويشبه تماماً معيار العائد / التكلفة} = \frac{\text{القيمة الحالية للعائد}}{\text{القيمة الحالية للتكلفة}}$$

وهو يوصل إلى نفس النتـائج التي يوصل إليـها دليل الربحـية ؛ ولذلك سنكتـفي بدليل الربحية

$$\text{دليل الربحية} = \frac{\text{مجموع صافي القيمة الحالية للتدفقات النقدية}}{\text{الاستثمار المبدئي}}$$

فإذا كانت النتيجة واحـداً صحيحاً فأكثر ، فيصبح البـديل مقبولاً وذا جدوى ، وإذا كان أقل من الواحد الصحيح فليس له جدوى وغير مفضل ومرفوض .

حالة تطبيقية (4)

طبق دليل الربحية على بيانات الحالة رقم (3) السابقة مبـاشرة لكل من البديل (ع) ، (ل) وبالتالي تكون النتائج :

- دليل الربحية للبديل (ع) = $\frac{87.08}{100}$ = 0.87 تقريباً

وهو أقل من الواحد الصحيح ، وبالتالي فالبديل مرفوض .

● دليل الربحية للبديل (ل) = $\frac{124.57}{100}$ = 124.57 = 1.25 تقريباً

وهو أكبر من الواحد الصحيح ، وبالتالي فالبديل (ل) هو البديل الأفضل ، ويتخذ القرار الاستثماري بالموافقة عليه . ويستخدم دليل الربحية كذلك في ترتيب البدائل الاستثمارية الرابحة والتي لها جدوى اقتصادية ، وبالتالي فإن البديل الذي يكون دليل ربحيته أكبر من بقية البدائل الأخرى يكون أفضل البدائل ، ثم يأتي بعده البديل الذي يليه في الربحية مباشرة ، فالذي يليه وهكذا ...

فإذا كانت

البدائل الاستثمارية	دليل الربحية
أ	2,5
ب	1,7
ج	1,2
د	1,1

فإن البديل الاستثماري (أ) هو أفضل البدائل يليه ب ، يليه ج ، يليه د ، ويتخذ البديل (أ) قبل بقية البدائل .

5- معيار معدل العائد الداخلي

ويعبر عن الكفاية الحدية للاستثمار ، ويعرف بأنه ذلك المعدل الذي يجعل صافي القيمة الحالية للتدفق النقدي مساوية للصفر ، ويعرف أيضاً بأنه "سعر الخصم الذي عنده تتساوى قيمة الاستثمار المبدئي مع القيمة الحالية للتدفقات النقدية السنوية طوال العمر الافتراضي للبديل المطروح للتقييم" ويعتمد تقديره على طريقة التجربة والخطأ ، حتى يمكن الوصول إلى سعر الخصم الذي يجعل صافي القيمة الحالية يساوي صفراً ، والأهم أن معدل العائد الداخلي لابد أن يكون أكبر من سعر الفائدة السائد في السوق ، ولذلك يستخدم هذا المعدل

في ترتيب البدائل الاستثمارية من حيث درجة ربحيتها وجدواها الاقتصادية .

حالة تطبيقية (5)

إذا كانت لدينا البيانات التالية عن أحد البدائل الاستثمارية تحت الدراسة ، والمطلوب حساب معدل العائد الداخلي لهذا البديل إذا علمت أن الاستثمار المبدئي = 130 ألف جنيه

السنوات	صافي التدفقات النقدية (بالألف جنيه)
0	(130)
1	60
2	50
3	40
4	30
5	20

الحل

يمكن الوصول إلى معدل العائد الداخلي من خلال القيام بخصم التدفقات النقدية الصافية سنوياً عند أسعار خصم مختلفة مثل 10% ، 15% ، 25% ، حتى نصل إلى السعر الذي ينعدم عنده الفرق بين قيمة الاستثمار المبدئي ومجموع القيم الحالية لصافي التدفقات النقدية السنوية خلال العمر الافتراضي كما يتضح من الجدول التالي :

السنوات	القيمة الحالية للجنيه عند				القيمة الحالية لصافي التدفق النقدي			
	%10	%15	%20	%25	%10	%15	%20	%25
0	1,-	1,-	1,-	1,-	(130)	(130)	(130)	(130)
1	,909	,870	,833	,800	54,5	52,3	49,9	48,-
2	,826	,756	,694	,640	41,3	37,8	34,7	32,-
3	,751	,658	,576	,512	30,-	1,3	23,1	20,5
4	,683	,572	,483	,410	20,5	17,2	14,5	12,3
5	,621	,497	,392	,328	12,4	9,9	7,8	6,7
صافي القيمة الحالية للتدفقات					27,7	13,4	صفر	7,5-

ومن الجدول يتضح أن معدل العائد الداخلي للبديل ، يبلغ 20% ، والذي عنده يتساوى في القيمة الحالية للتدفقات النقدية المتوقعة خلال العمر الافتراضي مع قيمة الاستثمار المبدئي .

وإذا افترضنا أن سعر الفائدة السائد في السوق هو 15% في المتوسط ، فإن هذا البديل يعبر عن البدائل الرابحة ويجب تنفيذه إذا ما قورن ببدائل أخرى تحقق معدلاً داخلياً أقل .

وليس من الضروري عند البحث في أمثلة أخرى أن يحدث أن تكون النتيجة صفراً ، فإننا نأخذ المعدل الذي يقرب بالقيمة إلي الصفر ، بفرق صغير بين قيمة الاستثمار المبدئي ومجموع القيمة الحالية للتدفقات الحالية النقدية خلال العمر الافتراضي .

ويمكن استخدام المعادلة التالية ، لتحديد سعر الخصم تماماً .

$$خ = \frac{ر_1 + \{ق ح_1 (ر_2 - ر_1)\}}{ق ح_1 + ق ح_2}$$

حيث إن :

خ = سعر الخصم الداخلي .

$ر_1$ = سعر الخصم لأدنى قيمة .

$ر_2$ = سعر الخصم لأعلى قيمة .

ق $ح_1$ = صافي القيمة الحالية عند سعر الخصم لأدنى قيمة .

ق $ح_2$ = صافي القيمة الحالية عند سعر الخصم لأعلى قيمة مع إهمال إشارتها .

وهكذا بانتهاء تحليل معايير تصميم الاستثمار ، فإنه يمكن أن تكون سياسة الاستثمار قد وضعت الطريق الموضوعي السليم لاتخاذ قرارات الاستثمار على مستوى المشروع ، والتي تؤدي إلى المزيد من نموه وازدهاره في المستقبل .

حالات تطبيقية

للمناقشة

إذا كان قد تم استيعاب ومتابعة الفصل السابع ، فمن المفيد مناقشة الحالات التالية :

الحالة الأولى

مشـروع للأثاث المعدني بصـدد اختيـار بديل واحد من ثلاثة بدائل اسـتثمـارية مقتـرحة لزيادة الإنتـاج من منتجـات الصلب ، وفيـما يلي التكلـفة المبـدئية للاسـتثمـار لكل اقـتراح وصافي التدفقات النقدية الداخلة .

التكلفة المبدئية للاستثمار	اقتراح (أ)	اقتراح (ب)	اقتراح (ج)
صافي التدفقات النقدية الداخلة	60000	100000	110000
الفترة من 1 إلى 5 سنوات	20000	31500	32500

والمطلوب :

1- حساب فترة الاسترداد لكل بديل .

2- حسـاب معدل العـائد على رأس المال المستـثمر بفـرض أن الضرائب 40% للبديلين والتكلفة الاستـثمارية المبدئية تسـاوي مجموع أقسـاط الإهلاك الذي تم حسابه على أساس القسط الثابت .

أي البدائل تختار بناء على هذين المعيارين ؟

الحالة الثانية

وفقاً لمعيار فترة الاسترداد ، أي البديلين الاستثمارين التاليين تختار (الأرقام بالمليون)

العمر الإنتاجي المتوقع بالسنوات	البديل الأول (أ)		البديل الثاني (ب)	
	تكاليف	إيرادات	تكاليف	إيرادات
1	10	15	7	8
2	12	19	9	10
3	14	22	8	11
4	15	18	10	13
5	15	19	11	15
6	-	-	13	14
7	-	-	10	16
8	-	-	15	16

التكلفة الاستثمارية 10 10

الحالة الثالثة

أي من البديلين الاستثماريين الآتي بيانهما أفضل من الآخر باستخدام طريقة صافي القيمة الحالية .

البديل الأول (أ)

يعطي تدفقاً سنوياً قدره 2500 جنيه لمدة 8 سنوات والتكلفة الاستثمارية المبدئية 10000 جنيه وسعر الخصم (تكلفة الأموال 10%) . البديل الثاني (ب) يعطي 6000 جنيه في السنة الأولى 3000 جنيه في السنة الثانية و 3000 جنيه في السنة الثالثة ، والتكلفة الاستثمارية

المبدئية 10000 جنيه ، وسـعر الخصم أي تكلفـة الأموال 12% علماً بأن القيم الحـالية للجنيه عند سعر خصم 10% وسعر خصم 12% كانت كالآتي :

السنة	القيمة الحالية للجنيه عند 10%	القيمة الحالية للجنيه عند 12%
0	1,-	1,-
1	,909	,893
2	,826	,797
3	,751	,712
4	,683	,636
5	,621	,567
6	,564	,507
7	,513	,452
8	,467	,404

الحالة الرابعة

المطلوب حساب دليل الربحية لكل بديل من البدائل التالية واختيار أيهما الأفضل ، عند سـعر خـصم 12% ، وتكلفـة اسـتثـمـارية لكل بديل 100 (ألف جنيـه) حـيث كان صـافي التدفقات النقدية على النحو التالي :

السنة	التدفقات النقدية (أ)	التدفقات النقدية (ب)	التدفقات النقدية (ج)
0	(100)	(100)	(100)
1	10	8	12
2	20	15	25
3	40	35	45
4	30	25	35
5	45	40	50

الحالة الخامسة

أي من البديلين الآتي بيانهما أفضل باستخدام معيار معدل العائد الداخلي على الاستثمار :

البديل (س) ذو تكلفة استثمارية مبدئية قدرها 90000 جنيه ويعطي تدفقاً نقدياً قدره 60000 جنيه في السنة الأولى و 10000 جنيه في السنة الثانية و 30000 جنيه في السنة الثالثة .

البديل (ص) ذو تكلفة استثمارية مبدئية قدرها 40000 جنيه ويعطي تدفقاً نقدياً قدره 20000 جنيه في السنة الأولى ، 10000 جنيه في السنة الثانية ، 30000 جنيه في السنة الثالثة ، علماً بأن سعر الفائدة السائد في السوق (تكلفة الأموال) 15% (مطلوب استخدام الجداول الرياضية).

قائمة المراجع

أولاً : المراجع باللغة العربية

(1) د/ أحمد رشاد موسى ، اقتصاديات المشروع الصناعي ، القاهرة ، 1971 .

(2) د/ أحمد محمد موسى ، تقييم الأداء الاقتصادي ، دار النهضة العربية ، القاهرة ، 1969 .

(3) د/ حسين عمر ، الاستثمار والعولمة ، دار الكتاب الحديث ، القاهرة ، 2000 .

(4) د. حمدي عبد العظيم ، الاقتصاد الصناعي ونقل تجارة مصر ، مطبعة دار البيان ، الطبعة الأولى ، القاهرة ، 1987 .

(5) د/ الحميد جاسم وآخرون ، الاقتصاد الصناعي ، بني غازي ، 1992 .

(6) حسين محمد إبراهيم ، مذكرات في اقتصاديات الأعمال ، بيروت ، 1997 .

(7) د/ سلوى سليمان ، د/ عبد الفتاح قنديل ، مقدمة في علم الإقتصاد ، دار النهضة العربية ، القاهرة ، 1988 .

(8) د/ سمير علام ، إدارة المشروعات الصغيرة ، جامعة القاهرة ، 1996 .

(9) د/ سمير عبد العزيز ، الاقتصاد الإداري ، مؤسسة شباب الجامعات ، الاسكندرية ، 1997 .

(10) د/ عبد المطلب عبد الحميد ، آلية تعامل القيادات الإدارية مع التحولات الاقتصادية للقرن الواحد والعشرين ، بحث في كتاب المؤتمر الثاني لأكاديمية السادات للعلوم الإدارية ، القاهرة ، 1995 .

(11) د/ عبد المطلب عبد الحميد ، النظرية الاقتصادية تحليل جزئي وكلي للمبادئ ، الدار الجامعية ، الإسكندرية ، 2001 .

(12) د/ عبد الله صادق ، اقتصاديات المشروعات ، المدينة للطباعة والنشر ، جدة 1999 .

(13) د/ عاطف عبد الرحيم ، بحوث العمليات في منظمات الأعمال ، دار العلم للنشر والتوزيع ، القاهرة ، 2000 .

(14) د/ عبد المنعم راضي ، مبادئ الاقتصاد ، مكتبة عين شمس ، القاهرة ، 1998 .

(15) د/ عبد المنعم العماني ، دراسات الجدوى للمشروعات الجديدة ، مكتبة عين شمس ، القاهرة ، 1989 .

(16) د/ علي عبد المجيد عبده ، الأصول العلمية للإدارة والتنظيم ، دار النهضة العربية ، القاهرة ، 1996 .

(17) د/ علي محمد حسين ، تخطيط المشروعات الاقتصادية في النظامين الرأسمالي والاشتراكي ، مكتبة جامعة عين شمس ، القاهرة ، 1986 .

(18) د/ عيسى عبده ، الإدارة العامة في مراحل الإنتاج والتوزيع في المنشآت الخاصة وفي الهيئات والمؤسسات العامة ، دار النهضة العربية ، القاهرة ، 1985 .

(19) د/ فرحاد الأصدق ، الاقتصاد الإداري ، مكتبة الأنجلو ، القاهرة ، 1989 .

(20) د/ محمد سلطان أبو علي ، د/ ضياء خير الدين ، الأسعار وتخصيص الموارد ، دار النهضة المصرية ، القاهرة، 1972 .

(21) د/ محمد الحناوي ، دراسات جدوى المشروعات وسياسات الاستثمار ، المكتب العربي الحديث ، الاسكندرية ، 1993 .

(22) د/ محمد زكي المسير ، اقتصاديات المشروع ، دار النهضة المصرية ، القاهرة ، 1985 .

(23) د/ منير سالم ، محاسبة التكاليف ، دار النهضة المصرية ، القاهرة ، 1980 .

(24) د/ منير إبراهيم هندي ، أدوات الاستثمار في سوق رأس المال ، دار منشأة المعارف ، الاسكندرية ، 1994 .

(25) د/ منير إبراهيم هندي ، الفكر الحديث في مجال الاستثمار ، منشأة دار المعارف ، الاسكندرية ، 1996 .

(26) د/ محمود صبح ، التحليل المالي والاقتصادي للأسواق المالية ، مكتبة عين شمس ، القاهرة ، 1995 .

(27) د/ نعمة الله نجيب إبراهيم ، أسس علم الاقتصاد ، مؤسسة شباب الجامعات ، الاسكندرية ، 1999 .

(28) د/ محمود سلامة عبد القادر ، دراسات الجدوى وتقييم المشروعات الصناعية ، وكالة المطبوعات الكويت ، 1979 .

(29) د/ مجدي خليفة ، الخصخصة وتطور سوق الأوراق المالية ، المجلة المصرية للتنمية والتخطيط ، المجلد السادس ، العدد الأول ، 1998 .

(30) د/ يسري خضر اسماعيل ، إعداد وتقييم المشروعات ، دار النهضة العربية ، القاهرة ، 1985

المراجع الأجنبية

(1) Bussey, Lgnn E, The Economic Analysis of Industrial projects, prentice-Hall Imc, Englewood Cliffs, 1988.

(2) Clifton D.J. of Fylle, Project feasinility Analysis, N.Y. Wiley. Imterscience publication, New York, 1987.

(3) Harrison, Jan W., Capital Investment Appraisal, McG raw-Hill, London, 1973.

(4) Lal, Deepak, Methods of Project Analysis A: Review, John Hopkins University press, Baltimore, 1977.

(5) Lerzezynsk, Methods of for selection of Investment projects, SCPLS, Warsaw, 1997.

(6) Levy, Hain and Marshall Sarmat, capital Investment and Financial Decisions, Prentice-Hall, London, 1990.

(7) Little and V. Mirless, Project Appraisal and planning in developing countrics, London, 1978.

(8) Lumly, Stephen, Investment Appraisal ELBS/Van Nostrand Rein hold, Berfeshiring 1984.

(9) Mott, G, Investment Appraisal, pitman punishing, London, 1991.

(10) Mishen, E.J, Cost Benefit Analysis, Allen of Unwind, London, 1994.

(11) Pearce D.W. and C.A. Nash, The social Appraisal of projects, Macmillan, London, 1981.

(12) Peterson H. Craing and W. Cris Leuis, Managerial Economic, Macmillan, publishing Co., New York, 1998.

(13) Raymond L. Richman, Introduction to project evaluation, Univ. of pittsburg, USA, 1993.

(14) Reutlinger, shlomo, techniques for project Appraisal Under Uncertainty, Shon Hopkins University press, Baltimore, 1999.

(15) Sassone, peter G, Cost-Benefit Analysis, A Handbook Acadmic press, New York, 1998.

(16) Squire L. and Van dertake, the Economic Analysis of projects, A world bank, Research publication, USA, 1995.

(17) Schumpeter, Capital socialism and Democracy, Harper and Brothers, New York, 1948.

(18) Wilkes, F.M., Capital Budgeting Techniques, London Johen Wiely and Sons, 1982.

(19) United Nations Industrial Development Organization (UNIDO), Manual for the preparation of industrial feasibility studies, united nations, New York, 1978.

(20) UNIDO and IDCAS, Manual for Evaluation of industrial projects in Arab Countries, 1979.